ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 133
edición quincenal
primera quincena diciembre 1992
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

La compleja búsqueda del perfecto equilibrio entre sectores

Cruz De Castro propone a bares y cafeterías convertirse en operadoras de sus máquinas

La reciente celebración del Tercer Congreso Nacional de Restauración en diferentes localidades de Catalunya en los últimos días del mes de noviembre han permitido poner de manifiesto la enorme repercusión originada por la nueva política fiscal, tributaria y de juego en la actividad empresarial de la restauración, bares y cafeterías de toda España. La asistencia del director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, fue aprovechada por el nutrido colectivo empresarial allí reunido para censurar al representante de la Administración central la falta de una acción coherente en ese terreno con las subsiguientes consecuencias en el normal desarrollo de la actividad. La intervención del subdirector general de Gestión Tributaria, Roberto Serrano, justificó que la implantación del sistema de módulos para el IRPF obedecía a unos criterios expresamente solicitados por el estamento empresarial y valiéndose de la renta que se estima media.

(Páginas 5, 6 y 7)

El director general de la CNJ reconoció que entre los salones recreativos existen «bares enmascarados»

El protagonismo de los salones, en Madrid

El régimen de instalación, la fiscalidad y las necesidades de los establecimientos de salones fueron algunos de los temas debatidos en el curso del primer Congreso de Empresarios de Salones, que organizado por ANESAR, ha tenido lugar en Madrid.

(Página 9)

La crisis en el GATT no afectará a hostelería

El vino blanco exportado alcanza casi un millón y medio de hectólitros

La expansión del vino blanco español puede empeorar, en el caso de que Estados Unidos incremente sus tasas arancelarias como represalia a las negociaciones sobre el Acuerdo General de Comercio (GATT). Estas posibles medidas arancelarias no influirán en el consumidor español.

El cava, cuyo consumo en hostelería es del 36 por ciento, no se vería afectado por estas medidas.

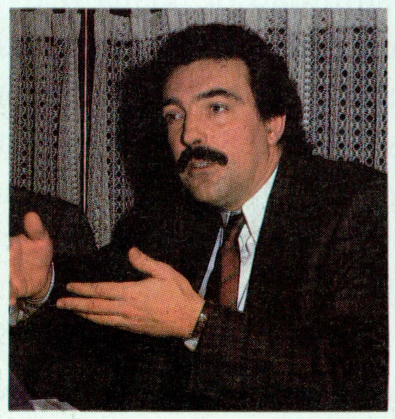
(Página 10)

Civit presenta la dimisión

Aunque la confirmación oficial de su cese no se materializó hasta los primeros días de diciembre, Xavier Civit, director general del Joc i Espectacles, presentó el pasado martes 24 de noviembre su dimisión en el cargo, luego de permanecer en él casi cinco años.

Civit intervino ante el empresariado de salones en su último acto oficial en el cargo.

(Página 3)



Civit podría ser nombrado delegado de la Generalitat en Madrid

Sumario

15 Nueva Ley de Procedimiento Administrativo

16 Induferias, casi desapercibida

19 Los espirituosos, bebidas en continua progresión

24 Optimización en la instalación de cocinas

28 Anuncios clasificados (sección gratuita)

Informàtica Programes Serveis IPS
c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª
08009 Barcelona
Tel.: (93) 459 17 88
Fax: (93) 258 86 71

TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS

Terminales portátiles de reducido peso y dimensiones que diariamente reciben los datos de las rutas, para que posteriormente en el establecimiento se introduzcan los datos de la recaudación. Después se conectan al ordenador traspasando automáticamente la información recogida durante el día. Agiliza el proceso diario de recaudaciones y permite disponer de la información actualizada al momento.

CARACTERISTICAS PRINCIPALES

- Facilidad de uso.
- Entrada al programa mediante clave.
- Búsqueda rápida de los establecimientos.
- Entrada de totales, retenciones, varios, establecimiento, neto.
- Comentario sobre la recaudación de cada máquina.
- Control de cargas de pagador, varios, recuperaciones.
- Cálculo de las diferencias de contadores.
- Posibilidad de visualizar los últimos contadores.
- Posibilidad de visualizar las diferencias de contadores.
- Posibilidad de emitir tickets para el establecimiento y empresa operadora con fecha y hora de recaudación.
- Listado resumen con las recaudaciones del día.
- Capacidad diaria de almacenamieto de los datos de 130 máquinas recreativas.
- Posibilidad de comunicación telefónica.
- Fundas de piel, aumentando la protección y seguridad del equipo.

Civit lega la transparencia en la gestión del control administrativo

Ramón Maria Esteva de Moner se perfila como el nuevo director general del Joc i Espectacles de la Generalitat de Catalunya, aunque al cierre de la presente edición de «ER», el nombramiento todavía no había sido publicado en el Diario Oficial de la Generalitat (DOG).

Esteva, que actualmente ocupa la direcció general dels Serveis Informàtics de la Generalitat y anteriormente desempeñó las labores de delegado territorial de la Generalitat en la provincia de Lérida, toma el testigo dejado por Xavier Civit, cinco años después de sustituir en el cargo al controvertido Patxot y con un proyecto normativo sobre máquinas recreativas a punto de ser aprobado.

Xavier Civit evidenció su cortesía al asistir al encuentro de empresarios de salones, aunque su dimisión ya era oficial

Prestigio

Civit había tomado posesión efectiva del cargo en enero de 1988 en medio de *una expectación que para sí* desearían otros cargos de la Administración. Eran los efectos propiamente dichos de una gestión anterior, nunca puesta en tela de juicio oficialmente por la Administración catalana, pero que reunía los suficientes aditamentos para llegar al rubor.

Casi cinco años de gestión que han coincidido prácticamente con los vinculados por Santiago Mendioroz a la Comisión Nacional del Juego (CNJ). No es azar que asociemos ambos nombres. Sobre ellos dos reposa un alto porcentaje de lo que ha sido la gestión que sobre el Juego ha tenido lugar en España en los últimos cuatro años. Y no es poco.

En la Conferencia Sectorial del Juego (CSJ) pronto se impuso el peso específico de Civit, que además actuó como auténtico embajador español del citado organismo en las reuniones mantenidas con la Comisión de Mercado Interior de la Comunidad Europea. Como anécdota sirva el hecho de que el actual director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, tuvo ocasión de conocer a Xavier Civit en Bruselas en su primer acto oficial, tras la toma de posesión.

Esta actitud de liderazgo a nivel estatal le brindaron el respeto del resto de colegas, como se puso de manifiesto en su última aparición pública en el I Congreso de Empresarios de Salones celebrado en Madrid, dos días después de oficializada su despedida del cargo, pero cuya asistencia no quiso eludir.

Catalunya

La despedida de Civit era un rumor desde principios de año. Incluso llegó a solicitar su dimisón antes del verano, pero se le pidió que aguantara un poco más.

Cierto es que la reglamento de máquinas recreativas a nivel catalán está en puertas. Será su última realización en un ejercicio de casi cinco años que no se ha caracterizado precisamente por desencadenar una sucesiva serie de disposiciones y normativas, sino más bien la concreción de dos grandes normas: la Ley Sancionadora del Juego y la Ley de Espectáculos. Dos textos marco que han estado presididos por el consenso en el momento de su debate y aprobación en el Parlament.

Poco después de tomar posesión del cargo Civit reafirmaba que sus pretensiones desde la direcció general estarían basadas por la *«absoluta transparencia porque nuestra principal labor es la gestión, y por la discreción, cuando se trate de plantear alguna planificación normativa»*. Ambas máximas se han cumplido sobre la premisa fundamental de incentivar las medidas de control.

ANDEMAR Catalunya ha sido interlocutor ante la Administración. Su reelegido presidente, Santiago Rosell, ha valorado su gestión en el marco de una política trazada por la Generalitat, *«que muchas veces ha sido contraria a los intereses del sector»*.

«Civit es un político, más que un técnico —señala Rosell— *y como tal con una visión general del sector, más acertada que la puntual y técnica»*.

Rosell destaca su papel en el conjunto del Estado. *«Ha influenciado la política sobre juego a nivel estatal, intentando una unificación de criterios en cuanto a normativa, conservando y defendiendo las competencias de Catalunya en materia de Juego. Ha hecho una Ley Sancionadora, ha conseguido la no armonización del Juego en la Comunidad Europea y ha incrementado el control en toda Catalunya, tanto con la Brigada del Joc de los Mossos d'Esquadra, como de tipo técnico con inspecciones del Laboratorio Técnico de Ensayo e Investigación, erradicando toda la ilegalidad»*.

Respecto de la Normativa que todavía no ha sido aprobada por el Consell Executiu de la Generalitat, el presidente de ANDEMAR elude pronunciarse en tanto no aparezca publicado en el DOG.●

ER

Nuevo "look", nuevas miras

El presente ejemplar de "ER" incluye una amplia y variada gama de recetas tributarias para el ejercicio de 1993 que comienza en breve. Un ejemplo más del enorme peso específico que en el conjunto de la economía y la fiscalidad del país desempeñan los sectores del automático y hostelería.

Sin embargo, el protagonista de nuestra página 3 no es otro que Xavier Civit, hasta finales del mes de noviembre, responsable del Juego y Espectáculos en la comunidad catalana, pero cuyo papel administrativo a lo largo de los últimos cinco años le han granjeado un reconocimiento en medios sectoriales, y muy particularmente institucionales de todo el país, incuestionable.

Naturalmente su gestión no habrá agradado a todos, pero no es menos cierto que este economista de amplia experiencia en cuestiones de la Comunidad Europea, ha constituido uno de los pilares básicos de la política desarrollada no sólo en Catalunya, sino en el conjunto del Estado desde la perspectiva de la Conferencia Sectorial del Juego (CSJ).

Su acceso al cargo llegaba en un momento coyunturalmente difícil. Su misión era inyectar una buena dosis de tranquilidad y adecuar la vía del diálogo y la cooperación en un departamento que había puesto de manifiesto una clara desorganización y estaba en el punto de mira de todos los medios. Su talante se ha manifestado habitualmente en pro del diálogo, pero como un notable abogado vinculado con este sector manifiesta "a menudo se percibía que hablaba más desde el poder que a través de la razón".

La ley sancionadora de Juego, y el proyecto que propone las dos máquinas indistintas por establecimiento de hostelería, cuya aprobación se prevé a corto plazo, son algunos de los logros materiales de su etapa. Xavier Civit ha cubierto un período; ahora sus miras parecen orientarse hacia áreas de mayor envergadura política. Su nuevo "look" era premonitorio del cambio. Desde "ER" le deseamos la mayor de las suertes en su nueva gestión futura.

ER — Hostelería
Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

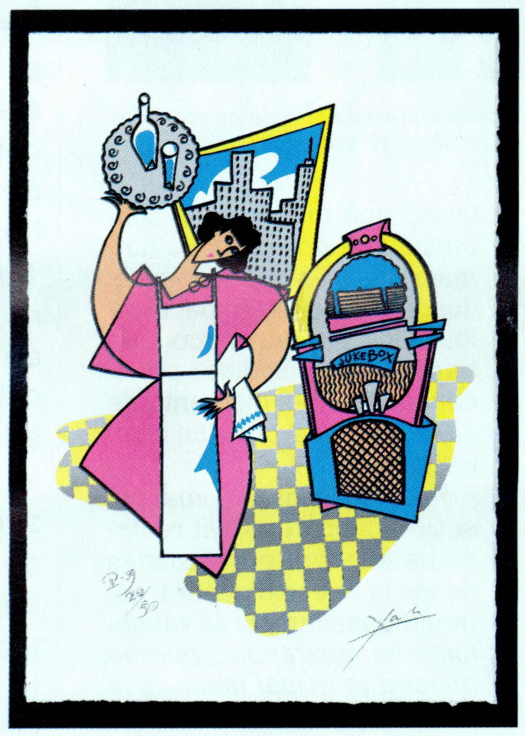
Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Gustavo López Araujo
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.



Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm.
Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE
Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Cruz sigue buscando el equilibrio de los diferentes sectores implicados

La problemática en bares y cafeterías tiene el componente fundamental de las máquinas recreativas. La presencia de Francisco Cruz De Castro no se vio acompañada de ningún otro representante autonómico que vertiera luz sobre la temática que incidiera en su propia autonomía. De ahí que tuviera que afrontar el difícil envite él solo.

Algunas de las manifestaciones realizadas por Cruz De Castro en el curso de su intervención en el Congreso de Restauración celebrado en tierras catalanas no tienen desperdicio. A continuación se detallan algunas de esas declaraciones por argumentos.

Bares o centros de juego. *«Ustedes me dicen que la desaparición de las máquinas equivale a la pérdida de puestos de trabajo. ¿Significa tal cosa que cada máquina es un puesto de trabajo?¿Los bares son un recinto de juego o un complemento? Respóndanme a esa pregunta porque en función de la misma habría que diseñar una política u otra al respecto».*.

El destino de la fiscalidad. *«Ustedes hablan de fuerte imposición fiscal sobre las máquinas, pero lo cierto es que todas las recaudaciones de la tasa de juego se destinan a las Comunidades Autónomas y éstas, a su vez, imponen recargos que naturalmente también redundan en las propias Comunidades. Así que no me digan que es la Administración central quien se lleva la mayor tajada».*

Las máquinas «A». *«La Administración es partidaria de potenciar la máquina de tipo 'A'. Esa idea preside nuestra filosofía sobre lo que debe representar la máquina en un establecimiento de hostelería. De todas formas, me preocupa el hecho de que los juegos sean cada vez más violentos, por ejemplo, los que ví en FER'92».*

El director general de la CNJ instó a los bares a convertirse en operadoras

Equilibrar la desmesura. *«¿Máquinas «B» en los bares? No es que haya habido permisividad, pero lo cierto es que han tenido tal auge en los últimos años que la Administración se considera en la obligación de equilibrar, es decir, lograr unos cauces adecuados».*

Salones y bares. *«Es muy difícil arbitrar soluciones porque cada uno de los sectores implicados pretende que se le proteja su derecho. La progresiva venta de bebidas en muchos salones recreativos obligó en su día a distinguir entre salones de tipo 'A' y de tipo 'B'. Sin embargo, reconozco que algunos salones recreativos se están convirtiendo en bares enmascarados. De ahí que apuntemos en una futura reglamentación específica de salones recreativos la necesidad de limitar la venta de bebidas».*

Ludopatía. *«Soy plenamente consciente que a nadie le puede salir 'espuma de la boca' por la obsesión de ganar 7.500 pesetas de premio. La verdad es que yo no consigo hacerme con esos estudios que hablan de la existencia de tanta ludopatía.*

«Nos quitan el ingreso sin brindarnos una alternativa», crítica empresarial

Dicen que una ama de casa se gasta 20.000 pesetas en una máquina. Hombre...! Usted ya es mayorcita para saber cómo se gasta su dinero».

Paliar la crisis. *«El decreto de próxima aprobación por el Consejo de Ministros surge precisamente para contrarestar el gran aumento de la fiscalidad que ha soportado el automático desde la subida de la tasa en 1989».*

Proporcionalidad. *«Estamos ultimando un estudio que sienta los ratios sobre el número ideal de establecimientos de bingos y casinos por Comunidades Autónomas».*

¿Necesidad de reconversión? *«Si efectivamente se tomara la decisión de suprimir las máquinas de tipo 'B' de los bares y cafeterías sería necesario llevar a cabo un proceso de reconversión, porque debemos reconocer que el volumen del sector de hostelería es muy importante».*

Actuar como empresas operadoras. *«Yo lo he hablado en anteriores oportunidades con miembros de la directiva de la FER. Les propongo que ustedes (los establecimientos de hostelería) se hagan, además, empresas operadoras de sus máquinas. La armonización y su gestión podría ser llevada a cabo por las asociaciones patronales. Convirtiéndose en operadores, ustedes se evitarían la intervención de intermediarios».*

Aguantando el chaparrón

El director general de la Comisión Nacional del Juego (CNJ), Francisco Cruz De Castro, ya conoce de primera mano el alto grado de descontento que en el colectivo empresarial de bares y cafeterías ha despertado la política que sobre máquinas recreativas han desarrollado los órganos de la Administración central y autonómica en los últimos tres años.

Cruz, participante en la mesa redonda *Problemática y perspectivas de las empresas de bares y cafeterías* que inauguraba las sesiones de trabajo del Tercer Congreso Nacional de Restauración, aguantó el chaparrón de críticas empresariales en el curso de un debate que no careció de momentos de tensión, especialmente cuando se acusó al director general de no creerse lo que decía, o bien cuando se le dijo *«si no se le caía la cara de vergüenza al escuchar las explicaciones trasladadas por los empresarios»*. Al concluir el acto Cruz confesaría a «ER» que *«de estar en el mismo lado empresarial, seguramente también pensaría lo mismo»*.

Genaro Rodríguez

El vicepresidente de la FER, Genaro Rodríguez, propuso firmemente en nombre de la Federación Española de Restauración la retirada inmediata de las conclusiones socialistas firmadas por Carlos Navarrete.

Igualmente el presidente de la Asociación de Hostelería de Cáceres pidió el reconocimiento hacia el conjunto del colectivo empresarial en razón a la labor social que desempeña. Luego de exponer la serie de agravios por los que atraviesa su sector, Rodríguez concluyó advirtiendo que en el instante de votar habrá que recordar quién ha desarrollado una política gravosa hacia los intereses de hostelería.

Algunos de los empresarios presentes en esta mesa redonda censuraron el hecho de que en la ponencia del Congreso se llegue a la conclusión de aconsejar una retirada de las máquinas «B» de los establecimientos de hostelería porque no se aporta solución alguna a esa pérdida de ingreso. *«Nos quitan el ingreso, pero no se nos ofrece una alternativa»*.

El secretario general de la Asociación de Hostelería de Vizcaya, Angel Gago, atacó directamente la *«moralidad»* de la Administración y censuró de manera drástica la política que el Estado en conjunto (autonomías y central) llevan a cabo en el tema Juego. *«Es tal nuestra indignación que sólo puedo decir que estamos hartos»*.●

UPAME
INDUSTRIAL, S.L.
c/. Valles 17
Tel. (93) 345 80 31
Fax: (93) 274 19 56
08030 BARCELONA

FABRICACION DE ACCESORIOS METALICOS PARA FUTBOLIN, HERRAJES, BARRAS cromo duro, COJINETES ARANDELAS de acero y de NYLON, TOPES de PORTERO, TOPES de GOMA, etc.
TODA CLASE DE PIEZAS ESPECIALES POR ENCARGO
Dir. Técnico E. Martínez Pujadas

La FER revela su frontal oposición a la Estimación Objetiva

Las críticas al diseño de la política tributaria estuvieron en buena parte de las censuras trasladadas al subdirector eneral de Tributos de la Agencia Estatal Tributaria, Roberto Serrano, durante una de las sesiones que sobre fiscalidad se desarrolló en el Tercer Congreso de Restauración.

El hecho de que la mayoría del 91 por ciento de empresas acogidas finalmente al régimen de módulos lo hubieran hecho por obligación estuvo en la crítica desarrollada por el secretario general de la Asociación de Hostelería de Vizcaya, Angel Gago. «*El carácter imperativo* — destacó Gago— *responde al hecho de que si se adaptaban a la Estimación Directa, Hacienda aseguraba la ejecución de una intensa campaña de investigación tributaria en esas empresas*».

El 91 por ciento de empresas se adhirió al régimen de módulos «imperativamente»

A juicio de Gago, el sistema de módulos evidencia una gran avaricia fiscal hasta el punto de hacer formalmente inviable el reparto de los beneficios en el instante de tributar, por ejemplo, en el supuesto dado entre el titular del establecimiento y su esposa o viceversa.

Respecto de la consideración de los autónomos, el estamento empresarial opina que Hacienda no calibra en el instante de plasmar los elementos tributarios la vida que implica la práctica como empresario autónomo. «*En consecuencia, se trata de diferenciar en el tratamiento tributario las diferencias existentes entre autónomos y asalariados*».

Gago pone como ejemplo que ningún empresario autónomo ha percibido ninguna subvención por el hecho de perder las 60.000 máquinas recreativas que han causado baja en los establecimientos de hostelería en toda España, a diferencia de otros sectores de la economía donde sí se han buscado opciones alternativas. El secretario de la provincial vizcaína señaló minería y la siderurgia.

Ingresos decrecientes

En líneas generales, el sector de hostelería refleja unos ingresos decrecientes, pero además, debe afrontar la asunción de unos costes laborales constantes. Esta fue la máxima más difundida a lo largo del debate.

El incremento de los módulos no encuentra otra explicación que el hecho de que «*Hacienda no nos tiene ningún respeto como estamento empresarial*».

Angel Gago tuvo la oportunidad de recordar la clara discriminación que representa el

«Hacienda no nos respeta como estamento empresarial», dice la patronal

hecho de que los «*txokos*» existentes en el País Vasco, por ejemplo, son establecimientos que se acogen ante el registro del Ministerio de Trabajo como centros culturales y recreativos. Son locales que no satisfacen ningún elemento tributario, «*al parecer, por benevolencia y respondiendo a su finalidad cultural*».

¿Criterios objetivos?

Roberto Serrano, subdirector general de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal, resaltó el continuo diálogo que se ha mantenido con los interlocutores sectoriales con el fin de explicar el régimen fiscal que finalmente se ha aplicado y «*que responde a los criterios expresamente solicitados por el colectivo empresarial, tomándose como referencia una renta empresarial que se estima media*».

La fiscalidad del IVA fue modificada durante el pasado verano pasando del 13 al 15 por ciento. La normativa relativa al IVA superreducido debería publicarse coincidiendo con la llegada de un nuevo mes. «*La aparición de esta Orden persigue evitar al empresario que deba satisfacer una cantidad en diciembre y posteriormente en enero se deba ajustar a un nuevo procedimiento*».

En cuanto a la ley de renta y el reglamento que la desarrolla «*el régimen de módulos y el de Estimación Directa están basados prácticamente en el mismo criterio*».

Los módulos vigentes por espacio de tres años implican, no obstante, una actualización de factores que tomen en consideración la evolución del IPC, la estimación del nivel de actividad económica en el mes de julio de 1993 y actualización del IVA por el régimen simplificado.

En las cafeterías se pretende realizar una disminución del IVA en relación con la cuota a satisfacer, destacó Roberto Serrano.•

Signos, índices o módulos en el régimen especial simplificado del IVA

	Epigrafe del IAE	Por persona empleada	Sup. local (por m²)	Por mesa interior	Por mesa exterior	Máquinas tipo «A»	Máquinas tipo «B»	Consumo energía	Por cada cama
Restaurantes 2 tenedores	671.4	62.000		2.650	4.400	22.000	79.000	2 kw-hora	
Restaurantes 1 tenedor	671.5	56.000		2.650	4.400	22.000	79.000	2 kw-hora	
Cafeterías	672.1 2 y 3	32.500			4.650	20.000	78.000	1.650 kw contratado	
Otros cafés y bares	673.2	31.000	15			17.000	61.000	340 kw contratado	
Cafés y bares categoría especial	673.1	32.000	125			20.000	61.000	900 kw contratado	
Hoteles y moteles * y **	681	61.000							1.300
Hostales y pensiones	682	65.000							1.400
Fondas y casa huespedes	683	61.000							975

(*) cifras en ptas.

¿Cómo aplicarlo en el IRPF?

El BOE del 30 de noviembre, en efecto, publicaba la Orden de 26 de noviembre de 1992 por la que se daba cumplimiento para 1993 y 1994 a lo dispuesto en algunos de los artículos del reglamento del IRPF y del IVA.

Los signos, índices o módulos se aplicarán en los años 1993 y 1994, aunque el valor de los correspondientes al último ejercicio serán actualizados antes del 1 de diciembre de 1993, en función de la evolución experimentada por los factores económicos o de otro tipo que intervengan en la formación del rendimiento neto o cuota a ingresar de las actividades o sectores de actividad a que resulta aplicable la Orden.

La renuncia a la aplicación de la modalidad de signos, índices o módulos del método de Estimación Objetiva y quieran renunciar a ella en 1993, dispondrán de plazo hasta el 31 de diciembre de 1992.

• El rendimiento neto resultará de la *suma de rendimientos netos* que correspondan a cada una de las actividades contempladas en la Orden.

• La cuantía de los signos o módulos se calculará multiplicando la cantidad asignada a cada unidad de ellos por el número de unidades del mismo empleadas, utilizadas o instaladas en la actividad.

• Los índices correctores se aplicarán en aquellas actividades donde concurran:

—titular persona física;

—sin personal asalariado;

—el personal no asalariado sea el titular y el cónyugue o los hijos menores de edad;

—ejercer la actividad en un solo local;

—no disponer de más de un vehículo afecto a la actividad y que éste no supere 750 kilogramos de capacidad de carga;

Si el rendimiento neto de las actividades fuera superior a las cuantías que se mencionan a continuación, al exceso se les aplicará un índice corrector del 1,25.

De esta forma, a los restaurantes de dos tenedores se les asigna una cuantía de 7.280.000 pesetas.

A los restaurantes de un tenedor, 5.304.000 pesetas.

Cafeterías, 4.515.000 pesetas.

Cafés y bares de categoría especial, 4.410.000 pesetas.

Otros cafés y bares, 2.730.000 pesetas.

La cuota que deberá ingresar el sujeto pasivo en aplicación de este régimen especial se obtendrá a partir de la suma de las cuotas que correspondan a cada uno de los sectores. La cuota perteneciente a cada sector de actividad será la suma de las relativas a los módulos previstos para el mencionado sector.

La cuota de los módulos se obtendrán multiplicando la cantidad asignada a cada unidad de módulo por el número de unidades del mismo empleadas, utilizadas o instaladas en el sector de actividad.

Caso que el inicio de la actividad tenga lugar con posterioridad al 1 de enero o el cese se produzca antes del 31 de diciembre, las cantidades a ingresar en los plazos indicados se calcularán de la siguiente forma:

—por cada trimestre natural completo se ingresará la cuarta parte de la cuota;

—la cantidad a ingresar en el trimestre natural incompleto se obtiene multiplicando la cuota correspondiente a un trimestre natural completo por el cociente resultante de dividir el número de días naturales comprendidos en el período de ejercicio de la actividad en dicho trimestre natural por el número total de días naturales del mismo.

—las cuotas calculadas, según lo dispuesto en este número, se incrementará por aplicación de los siguientes índices correctores:

hasta 60 días de temporada, 1,50;

de 61 a 120 días de temporada, 1,35;

de 121 a 180 días de temporada, 1,25.•

¿Cómo aplicarlo en el IVA?

Cuando se trate del pago fraccionado, los signos o módulos, así como los índices correctores aplicables inicialmente en cada período anual serán los correspondientes a los datos base de la actividad relativos al 1 de enero de cada año.

Si el primer día del año no pudiera determinarse ningún dato-base, será tomado a efectos del pago fraccionado, el que hubiere correspondido al año anterior. Esta misma regla será utilizada en los casos de actividades de temporada.

El pago fraccionado se efectuará trimestralmente en los plazos comprendidos entre el 1 y el 20 de los meses de abril, julio, octubre y enero.

Cuando no pudiera determinarse ningún dato-base conforme a lo dispuesto en el número anterior, el pago fraccionado consistirá en el 2 por ciento del volumen de ventas o ingresos del trimestre.

El rendimiento neto que procedería por aplicación de signos, índices o módulos de la actividad que corresponden será determinado. Asimismo por cada trimestre natural completo de actividad se ingresará el 5 por ciento del rendimiento neto.

La cantidad a ingresar en el trimestre natural incompleto se obtendrá multiplicando la cantidad correspondiente a un trimestre natural completo por el cociente resultante de dividir el número de días naturales comprendidos en el período de ejercicio de la actividad en el mencionado trimestre natural por el número total de días naturales del mismo.•

Signos, índices o módulos en el método de EO del IRPF

Módulo	Definición	Unidad	Rend. neto (*)
	Restaurantes de dos tenedores IAE: 671.4.		
1	Personal asalariado	Persona	442.000
2	Personal no asalariado	Persona	2.000.000
3	Consumo energía eléctrica	Kw/horas	21
	Mesas:		
4	En el interior del local	Mesa interior	51.000
5	En el exterior del local	Mesa exterior	162.000
	Máquinas recreativas:		
6	Tipo «A»	Por máquina	149.375
7	Tipo «B»	Por máquina	529.700
	Restaurantes de un tenedor. IAE: 671.5		
1	Personal asalariado	Persona	426.000
2	Personal no asalariado	Persona	1.860.000
3	Consumo energía eléctrica	Kw/hora	19
	Mesas:		
4	En el interior del local	Mesa interior	25.000
5	En el exterior del local	Mesa exterior	136.000
	Máquinas recreativas:		
6	Tipo «A»	Por máquina	149.375
7	Tipo «B»	Por máquina	529.700
	Cafeterías. IAE: 672.1, 2 y 3		
1	Personal asalariado	Persona	178.000
2	Personal no asalariado	Persona	1.690.000
3	Potencia eléctrica	Kw contratado	56.000
	Mesas:		
4	En el exterior del local	Mesa exterior	185.000
	Máquinas recreativas:		
6	Tipo «A»	Por máquina	133.484
7	Tipo «B»	Por máquina	521.225
	Cafés y bares categoría especial. IAE: 673.1		
1	Personal asalariado	Persona	500.000
2	Personal no asalariado	Persona	1.885.000
3	Superficie del local	M^2	4.500
4	Potencia eléctrica	Kw contratado	52.500
	Máquinas recreativas:		
5	Tipo «A»	Por máquina	133.484
7	Tipo «B»	Por máquina	403.631
	Otros cafés y bares. IAE: 673.2		
1	Personal asalariado	Persona	304.000
2	Personal no asalariado	Persona	1.565.000
3	Superficie del local	M^2	1.785
4	Potencia eléctrica	Kw contratado	13.650
	Máquinas recreativas:		
5	Tipo «A»	Por máquina	112.296
6	Tipo «B»	Por Máquina	412.107

(*) cifras en ptas.

Un paso más en la consecución de una Normativa específica

Centenar y medio de empresarios de salones recreativos acudieron a la convocatoria de la Asociación Nacional de Empresarios de Salones Recreativos (ANESAR) y participando en el primer Congreso monográfico celebrado en Madrid el jueves 26 de noviembre.

La jornada quedó divida en dos partes. Durante la sesión matinal fueron más de setenta empresarios los que debatieron en seis mesas redondas otros tantos temas genéricos de incidencia en el sector. La sesión vespertina congregó a todos los participantes en una reunión donde se trasladaron las conclusiones a los representantes autonómicos y de la Administración desplazados al acto.

El fuerte poder de convocatoria y las interesantes conclusiones manifiestan el interés de estas jornadas.

Régimen jurídico

El protagonismo de los salones en las últimas semanas a raíz de la propuesta incluida en la ponencia socialista en el parlamento invitaba a concitar un mayor interés en esta temática.

La principal conclusión en esta área destaca la conversión de unos salones originalmente mero recinto donde instalar máquinas a establecimientos destinados a la actividad del juego mediante máquinas. Una circunstancia que no ha corrido paralela a la creación de una Normativa específica *«que reglamente en adecuadas condiciones de globalidad, sus particularidades y exigencias»*.

El colectivo empresarial resalta la existencia de estos establecimientos como *«los especialmente diseñados»* para practicar en ellos las

El empresariado de salones censura la actual fiscalidad

condiciones de racionalidad y transparencia del juego mediante máquinas.

La mesa redonda destaca el *«inusitado rigor»* con que el sector fue tratado al reclamársele condiciones técnicas y de seguridad *«manifiestamente desproporcionadas»*.

Esta tendencia, que obligaba a realizar fuertes inversiones, desencadena el nacimiento de una nueva y dinámica clase empresarial.

Máquinas especiales

El colectivo empresarial estima que la supresión de los salones mixtos no se justifica por la finalidad que persigue. En primer lugar porque es discriminatoria, es decir, no se aplica a salones y a otros establecimientos autorizados para instalar máquinas «B». Por otro lado, resulta desproporcionada y atentatoria a la libre y normal ordenación de recursos que la actividad empresarial del juego demanda.

No obstante, se insiste en la necesidad de respetar ese estatuto jurídico, sin perjuicio de que puedan incorporarse modificaciones que garanticen la no manipulación de las máquinas de tipo «B» por menores de edad.

Atendiendo al carácter de local diseñado para acoger máquinas de tipo «B», ANESAR reivindica la autorización para instalar máquinas especiales que no tengan ubicación en ningún otro tipo de establecimiento.

La optimización de todo este proceso exigiría una planificación a cargo de las Administraciones que contaran con la colaboración de las organizaciones empresariales representativas del sector y el respeto de las situaciones que no se vean afectadas por alteraciones que esa planificación ocasione.

Las autorizaciones de salones deberían concederse por un tiempo lo suficientemente prolongado para que queden garantizadas las corresponden-

González Echarren, Cruz De Castro, Civit y Sanchís acompañan a Pablo Arranz en la mesa presidencial

Centenar y medio de personas acudieron a la llamada de ANESAR para participar en el I Congreso de Salones Recreativos celebrado en Madrid

El compromiso con las autonomías

Las cuestiones que inciden sobre el colectivo de salones no pueden parcelarse en función de la Comunidad Autónoma. El Congreso celebrado en Madrid ha constituido un debate general sobre los problemas comunes de todos los empresarios de salones.

No obstante, el presidente de ANESAR, Pablo Arranz, quiso aprovechar la presencia de los responsables políticos de juego de las comunidades de Catalunya, Navarra, Comunidad Valenciana y del director general de la CNJ para testimoniar una serie de conclusiones a este respecto.

Tras asumir y respetar las diferencias existentes en materia de juego en cada Comunidad Autónoma, Arranz destacó cuatro aspectos en relación con el tema autonómico.

«El respeto queda especialmente subrayado cuando tales diferencias se apoyan sobre particularidades o exigencias de carácter objetivo y razonable».

«Siendo cierta la diversidad que justifica la vertebración autonómica, no lo es menos la homogeneidad (incluso unicidad) de los intereses e inquietudes de todos los empresarios de salones, sea cual fuere su condición autonómica».

«En los aspectos básicos no existen empresarios de salones catalanes, vascos, gallegos, navarros..., sino simplemente empresarios de salones».

Pablo Arranz

«Es conveniente compatibilizar la diversidad autonómica con la unicidad empresarial invocada. Una circunstancia que se logrará mediante un proceso de unificación de criterios que, incidiendo sobre las peculiaridades más sobresalientes, justificadas y provechosas, sean susceptibles de generalización a través de su implantación en las diferentes reglamentaciones».

Por último, Arranz exhortó a los representantes de las diferentes Administraciones autonómicas y de la Administración del Estado a proseguir en los esfuerzos unificadores *«ofreciéndoles, una vez más, muestra leal y creemos que eficaz colaboración»*. ●

dientes amortizaciones, es decir, un plazo no inferior a diez años.

Instalación

Sobresale un interés por convertir estos establecimientos en focos de atención al público que armonicen con el entorno urbanístico donde el local se enclave.

Valorando la *«nula siniestralidad»*, es exigible la aplicación de una normativa clara y concisa acorde a tal característica. Es en este punto donde se reitera la importancia de una reglamentación específica.

Precisamente la ausencia ocasiona la implantación de condiciones técnicas rigurosísimas, pues se trata de locales calificados *«inadecuadamente, como de amplia concurrencia»*. Una circunstancia que los equipara a cines o salas de baile, espacios donde todas las personas ocupan el aforo autorizado y se congregan o acuden a la misma hora, aunque estos rasgos no sean propios de los salones.

Usuario

*La defensa del usu*sario debe contar con las organizaciones empresariales acreditadas. *«La experiencia ha demostrado que sólo a través de la colaboración entre Administraciones públicas y organizaciones empresariales se han alcanzado objetivos de control plenamente eficaces»*.

Llegados a este punto ANESAR reivindica una ostensible diferencia entre el *«jugador de salón»* y aquel que lo practica en otro tipo de locales. Las razones fundamentales esgrimidas a este respecto se refieren a *«las propias condiciones físicas y jurídicas que avalan la transparencia y control de los salones»*. Estas mismas circunstancias son igualmente enjuiciadas para impedir eventuales efectos perniciosos para el jugador.

Esta serie de motivos abundan en la sugerencia de atender *«a través de una oferta, lo más amplia posible que, dentro de de límites razonables permita el entretenimiento del jugador en los salones de juego»*.

Fiscalidad

La ausencia de diferenciación administrativa ha coincidido con la falta de una diferenciación en el elemento fiscal.

Esta característica se aprecia en el hecho de que las máquinas instaladas en los salones tributan de forma idéntica a aquellas instaladas en cualquier otro tipo de establecimientos, *«siendo el rendimiento mucho menor a causa de los superiores gastos que soportan los salones»*.

Esta desigualdad tributaria ha repercutido en la périda de estos establecimientos de la condición de locales que ofrecen una amplia oferta, sustituyéndose por establecimientos con una superficie desproporcionada en relación con el el número de máquinas instaladas o en establecimientos cerrados.

La reivindicación que ANESAR traslada a las Administraciones es una tributación de los salones considerándolos como unidades productivas. De tal forma que se les impongan escalas o módulos progresivamente decrecientes que redunden en un aumento del número de máquinas instaladas en salones.

Vinculado también con esta materia ANESAR propone la supresión de la nota primera del epígrafe 969.6, pues su mantenimiento equivaldría una doble tributación al incidir dos veces sobre el mismo hecho imponible: tributar por ejercer la actividad económica de salón recreativo o de juego, y como establecimiento donde se instalan máquinas recreativas con premio, por el otro.●

Catalunya

La fiscalía del TSJ ve ilegal el recargo del 20 %

La Fiscalía del Tribunal Superior de Justicia de Catalunya estima insconstitucional la ley del Parlament de Catalunya que establece un recargo del 20 por ciento sobre la tasa estatal que grava las máquinas de tipo «B».

La Fiscalía ha remitido un informe a la sala de lo Contencioso Administrativo del TSJ recogiendo el recurso de inconstitucionalidad que la firma barcelonesa Miky había presentado en 1987 contra la mencionada ley.

El informe de la Fiscalía señala que *«ni la Constitución, ni la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) permiten a las autonomías establecer recargos sobre las tasas, sean éstas tributos cedidos o no»*.

A tenor del informe la LOFCA únicamente permite a las autonomías el establecimiento de recargos sobre los impuestos cedidos.

Fuentes de Miky han declarado a «ER» que han tenido conocimiento de la postura adoptada por la Fiscalía, a través de los medios de comunicación, *«puesto que es un tema del que ya ni nos acordábamos. Lo habíamos planteado en 1987 y desde entonces no habíamos sabido nada más al respecto»*.

Sobre las posibilidades que ofrece este informe de la Fiscalía, estas mismas fuentes se muestran escépticas, fundamentalmente porque *«existen precedentes de otros tribunales superiores que se han pronunciado en contra»*.

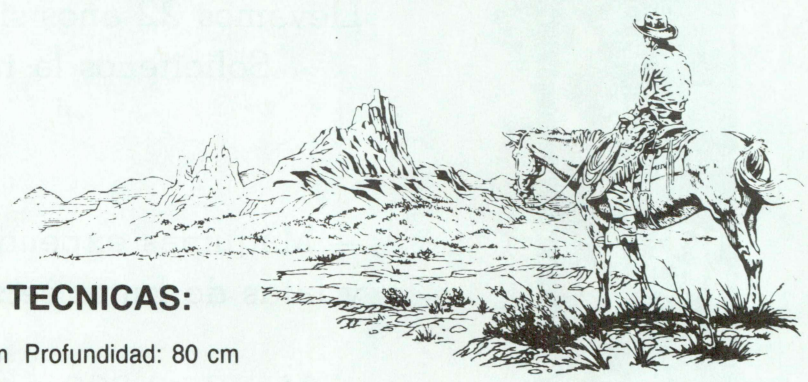
Precisamente durante la última semana del mes de noviembre comenzaron su debate en el Parlament de Catalunya los Presupuestos de la Generalitat para 1993. Las previsiones de ingresos de la Administración catalana por este concepto ascienden a 3.850 millones de pesetas.●

COMELTRO. SA

Presenta

BRAVO-KIT

Su KIT de Doble Pantalla



CARACTERISTICAS TECNICAS:

Altura: 175 cm Ancho: 123 cm Profundidad: 80 cm

- CONECTORES JAMMA
- CONSOLAS METALICAS CON MANDOS MAGNETICOS 4-8 POSICIONES
- 2 MONITORES HANTAREX 25''
- 2 AROS GIRATORIOS 90° (OPCIONALES)
- 2 FUENTES DE ALIMENTACION HANTAREX REFRIGERADAS
- VOLTIMETRO DIGITAL
- CAJETIN DE RED CON 2 INTERRUPTORES INDIVIDUALES
- SISTEMA OPERATIVO FRONTAL EXTRAIBLE
- SELECTOR ELECTRONICO CON SEPARADOR Y 2 CONTADORES DE IMPULSOS
- BASE METALICA CON 4 RUEDAS
- DISPONIBLE EN TODOS LOS COLORES

¡DOS VECES BRAVO!

LLAME DIRECTAMENTE A FABRICA

C/Caballero, 75-77 — 08014 BARCELONA (Spain)

CONTACTE CON
RUBEN OLVEIRA
TEL. (93) 322 49 13
FAX.(93) 322 44 32

Los desacuerdos en el GATT no afectan al sector hostelero

El desacuerdo entre Estados Unidos y Europa sobre el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) puede originar como represalia un aumento en las tasas arancelarias sobre los vinos blancos europeos que se exporten al otro lado del Atlántico.

El incremento que se tiene previsto aplicar sobre estos caldos es del 200 por ciento.

A pesar del tenso clima que están viviendo los vinateros franceses, principales exportadores de vino blanco a Estados Unidos, las empresas vitivinícolas españolas no se muestran preocupadas por el futuro de sus vinos blancos en este país.

Todas las fuentes consultadas por «ER Hostelería» apuntan a que el impacto económico de las tasas arancelarias no supondría grandes pérdidas para el sector vinícola de nuestro país.

«Las represalias de Estados Unidos no representarían ningún perjuicio sobre el sector de hostelería y restauración en España, ni sobre el consumidor español», ha afirmado a nuestro periódico Josep Ribas, secretario general del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Penedés. Esta región vitivinícola es una de las principales zonas exportadoras de vino blanco a Estados Unidos.

Asimismo, Antonio Poveda Queralt, secretario general del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Tarragona, y responsables del Grupo Exportador de Vinos de Tarragona han manifestado que *«el incremento de los aranceles podría influir tan sólo débilmente en una pérdida de ventas por parte de las empresas vinícolas españolas»*.

Otras destacadas zonas de producción de vino blanco, como la Denominación de Origen Chacolí de Guetaria y Rueda, apoyan las afirmaciones anteriores.

Las exportaciones de vino blanco alcanzadas por nuestro país, durante el ejercicio de 1991, representan alrededor de 1.425.025 hectólitros.

La Denominación de Origen La Mancha es la principal exportadora de vino blanco con 710.922 hectólitros, seguida de la Denominación de Origen Valencia, con 316.667 hectólitros.

Asimismo, las exportaciones alcanzadas por las Denominaciones de Origen Penedés y Tarragona, suponen un total de 125.935 hectólitros y 98.530 hectólitros, respectivamente.

El vino exportado a Estados Unidos representa unos 570 mil hectólitros

Alemania es el principal comprador de vino español, con 1.313.716 hectólitros, seguido de Estados Unidos y Reino Unido.

El total de las exportaciones de vino destinadas al mercado norteamericano se sitúan en 570.077 hectólitros.

Mientras que la Denominación de Origen Jerez-Xeres-Sherry expide a Estados Unidos 34.899 hectólitros, las exportaciones de la Denominación de Origen Penedés alcanza los 7.217 hectólitros.•

Europa admite el recurso de Codorníu

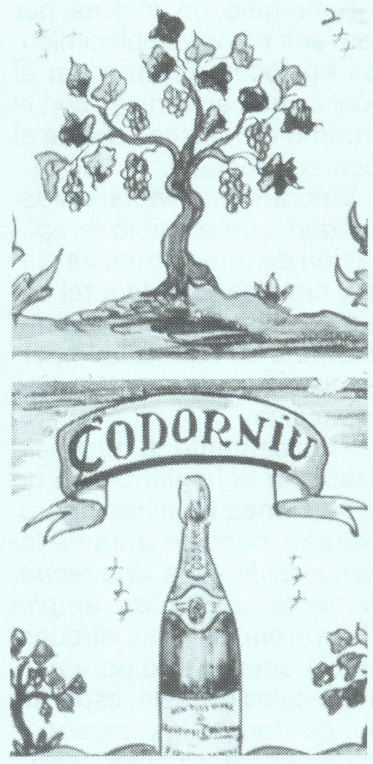
Codorníu podría seguir utilizando en las etiquetas de sus botellas la denominación «cremant», después de que el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea admitiera el recurso interpuesto por la empresa catalana.

La claúsula impuesta por la reglamentación comunitaria prohibe el uso de la leyenda «cremant» para todos los vinos espumosos que no procedan de Luxemburgo o Francia.

El argumento utilizado por la firma catalana se basa en que la denominación «cremant» no se refiere a una determinada zona de producción, sino a un método utilizado en la elaboración de vinos espumosos.

La larga tradición en la producción de estos caldos se remonta al año 1924. Desde entonces Codorníu viene elaborando un vino denominado «gran cremant».

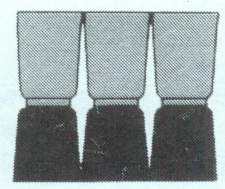
La anulación del recurso interpuesto por Codorníu supondría una gran pérdida en ventas, que superarían la importante cifra de 11 millones de ventas anuales.



Esta firma es líder en el mercado europeo

Codorníu es la primera empresa productora de vino espumoso de la Comunidad Europea.•

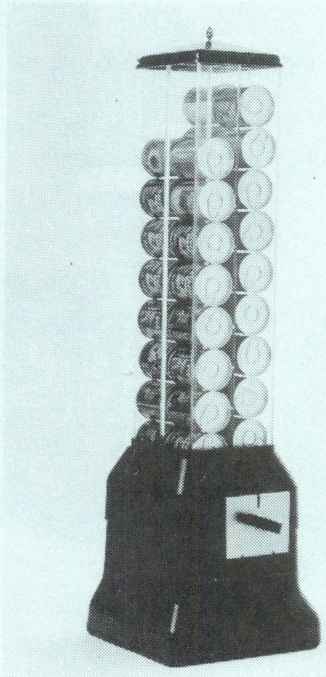
EXPEMOCAR, S.L.



Llevamos 22 años sirviendo a nuestros clientes.
Solicitenos la información que desee.

— Máquinas expendedoras de bolas de regalo y latas de frutos secos.

— Más de 2.000 artículos para introducir en bola.

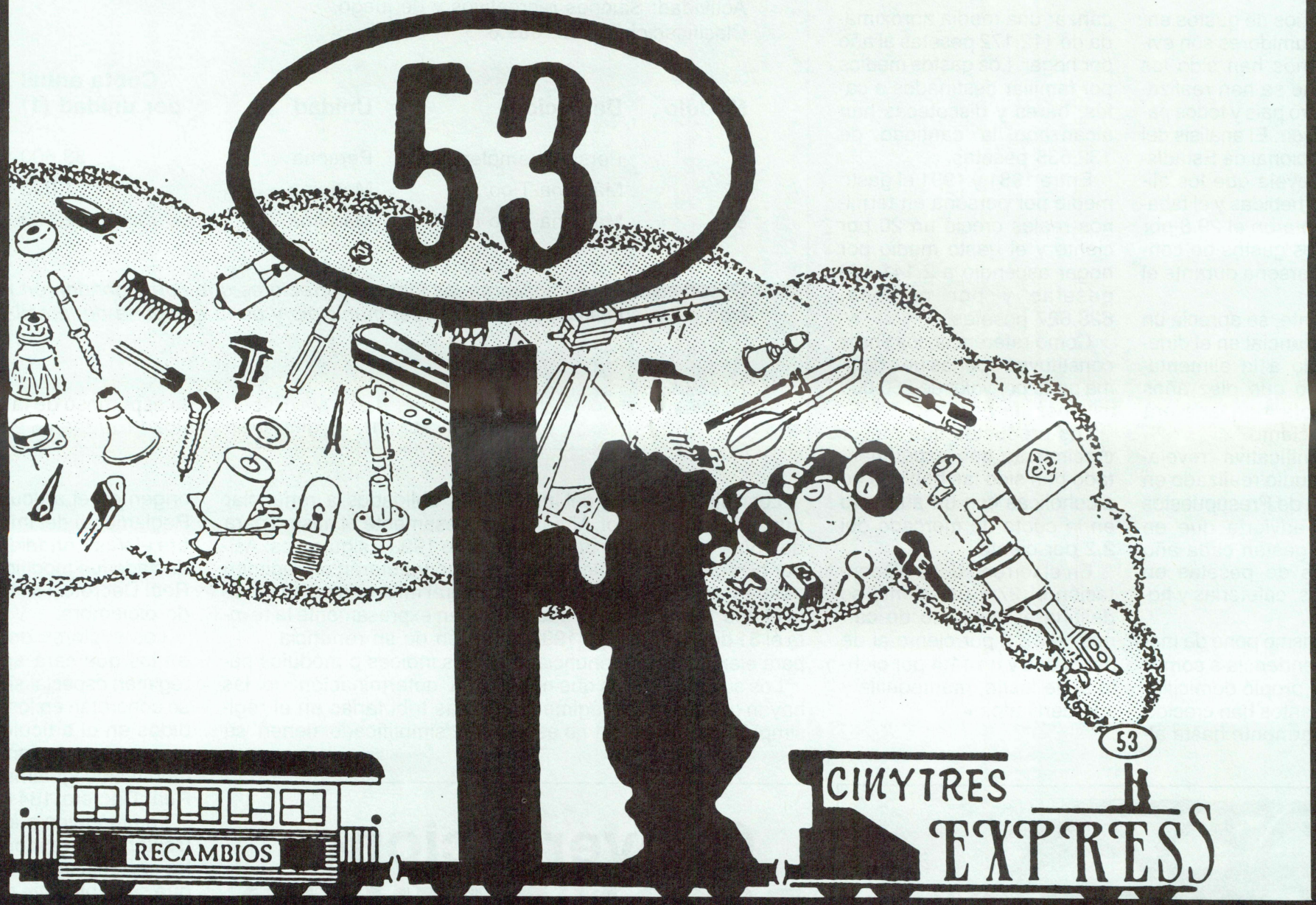


EXPEMOCAR, S.L.

Nereo II — 29004 Málaga
Tel. (95) 224 39 05
Fax: (95) 224 39 04

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- INFORMATICA - MAT. OFICINA

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

La bebida no alcohólica gana hábito en los españoles

El sector de bebidas refrescantes disminuyó su cuota en 1992

Los cambios de gustos entre los consumidores son evidentes. Varios han sido los estudios que se han realizado en nuestro país y todos parecen coincidir. El análisis del Instituto Nacional de Estadística (INE) revela que los alimentos, las bebidas y el tabaco representaron el 29,8 por ciento de los gastos de consumo por persona durante el año 1991.

No obstante, se aprecia un recorte sustancial en el dinero destinado a la alimentación, puesto que diez años atrás la cuota asignada era del 36 por ciento.

Otra significativa revelación del estudio realizado en la Encuesta de Presupuestos Familiares advierte que en España se gastan cada año 2,6 billones de pesetas en restaurantes, cafeterías y hoteles.

Este guarismo pone de manifiesto la tendencia a comer fuera de su propio domicilio. Los restaurantes han crecido espectacularmente hasta alcanzar una media aproximada de 112.172 pesetas al año por hogar. Los gastos medios por familiar destinados a cafés, bares y discotecas han alcanzado la cantidad de 132.535 pesetas.

Entre 1981 y 1991 el gasto medio por persona en términos reales creció un 20 por ciento y el gasto medio por hogar ascendió a 2.141.476 pesetas y por persona, 628.627 pesetas.

Como referencia, los libros constituyen apenas una décima parte por valor de 260.000 millones de pesetas.

Los productos que mayor crecimiento han experimentado han sido las bebidas no alcohólicas con un aumento en la cuota de mercado del 2,2 por ciento.

En el terreno de la alimentación el 27,8 por ciento se destina al consumo de carnes, el 12,2 por ciento al de pescados y un 11,4 por ciento al de leche, mantequilla y sus derivados.•

Módulos e índices correctores al régimen simplificado del IVA (*)

Actividad: Juegos de billar, ping-pong, bolos y otros.
Clasificación: I.A.E.: 969,5

Módulo	Definición	Unidad	Cuota anual por unidad (1)
1	Personal empleado	Persona	127.400
2	Número de mesas y aparatos de juego	Mesa o aparato	26.200

Observaciones: Se aplicarán los índices correctores que correspondan en relación de la población de derecho del municipio y de la categoría de la calle.

Actividad: Salones recreativos y de juego.
Clasificación: I.A.E.: 969,6

Módulo	Definición	Unidad	Cuota anual por unidad (1)
1	Personal empleado	Persona	83.600
2	Máquina Tipo A	Máquina	21.000
3	Máquina Tipo B	Máquina	42.100

Observaciones: Se aplicarán los índices correctores que correspondan en relación de la población de derecho del municipio y de la categoría de la calle.

(*) Clasificación secuencial según IAE
(1) pesetas

Los sujetos pasivos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que hayan optado por el régimen simplificado y deseen renunciar a él durante el año 1993 disponen hasta el 31 de diciembre de 1992 para ejercitar dicha renuncia.

Los sujetos pasivos que no hayan optado por el régimen simplificado para 1991 no estarán obligados a renunciar expresamente al mismo para el año 1993 y siguientes. Asimismo tributarán en régimen general mientras no se manifiesten expresamente la revocación de su renuncia.

Los índices o módulos para la determinación de las cuotas tributarias en el régimen simplificado tienen su origen en el artículo 102 del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, cuyo redactado fue modificado por el Real Decreto 1841/91, de 30 de diciembre.

Los sectores de actividad en los que será aplicable el régimen especial simplificado se concretan en los comprendidos en el artículo 97 de la mencionada reglamentación, modificado igualmente por el Real Decreto 1841/91.

Los módulos e índices correctores correspondientes a los sectores de actividad a los que sea aplicable el régimen simplificado del mencionado impuesto, a excepción de los incluidos en la modalidad de signos, índices o módulos del método de Estimación Objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. •

Conversaciones FAOCALE-FEMARA

La futura integración de la Federación de Asociaciones de Operadores de Castilla-Laón (FAOCALE) en el seno de la Federación Española de Empresarios de Máquinas Recreativas (FEMARA) dependerá del curso de las negociaciones que se lleven a efecto entre los representantes de esta asociación autonómica y la federación nacional.

El hecho de que se inicien estas conversaciones no incluye la posibilidad de que finalmente su desarrollo no se materialice en ningún resultado, como pudiera ser la incorporación definitiva. De esta forma, «ER» matiza la información aparecida en su edición número 130 cuando de la noticia allí reflejada pudiera entenderse que la adhesión a FEMARA era ya un hecho. •

VENDO MAQUINA ESPECIAL SALON

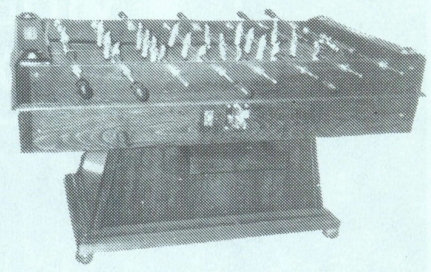
$-750.000-$

LEOTRONIC, S. A.
Moises de León, 8
Tlf. 987-26.10.10
Fax. 987-26.21.62
24006 León

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

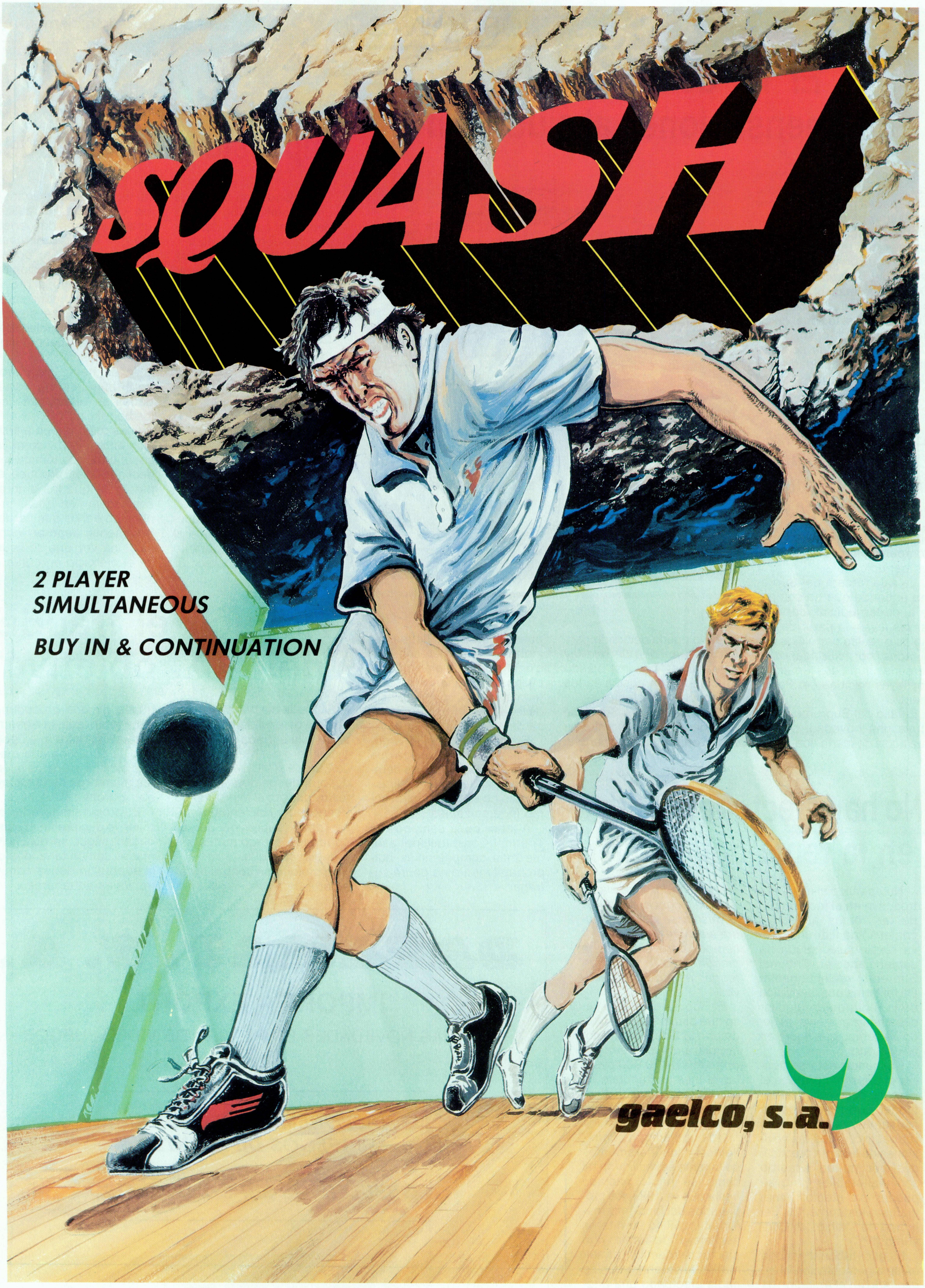
FUTBOLINES BARNIE

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona



gaelco, s.a.

ESCIPION, 9/11 08023 BARCELONA-SPAIN
PHONE 417 36 26-FAX 417 28 02

DISTRIBUIDO POR **VIPROSA**

Font Nova, 45 Local 1 08202 SABADELL Barcelona Spain
Tel. 726 44 37-725 09 94 FAX 725 62 01

El TC decidirá sobre compensaciones al ciudadano

El Estado podrá indemnizar a las personas físicas o sociedades perjudicadas por leyes aprobadas en el Parlamento, siempre y cuando no se previera una compensación, según una reciente sentencia del Tribunal Supremo. De todas formas, el fallo también advierte que debe ser el Tribunal Constitucional quien decida en cada caso.

El hecho de que se delegue la responsabilidad en el Constitucional es consecuencia de no haber previsto una compensación económica a los perjudicados.

El Supremo estima que si la ley le perjudica podrá acudir al alto tribunal

La sala tercera del Supremo entiende que no compete al poder judicial *«completar las leyes»* a partir de posibles o reales perjuicios originados por ciudadanos o personas jurídicas emitidos por leyes nacidas del Parlamento.

El fallo del Supremo constituye una novedad, puesto que no se descarta que el ciudadano pueda pedir compensación o nulidad de una ley ante el Constitucional, siendo un criterio con posibilidades de aplicar a cualquier ley.

La decisión es innovadora, pues remite responsabilidad al Constitucional ante cualquier ley

El veredicto del Supremo supone un auténtico hito en la historia judicial española, puesto que a raíz de las demandas de numerosos funcionarios que habían sido jubilados anticipada y forzosamente, como consecuencia de la ley de la Función Pública de 1984.

En el centro de la argumentación jurídica radica que no se está hablando de derechos, sino de *«expectativas»* y éstas no se contemplan como indemnizables.

A tenor de la sentencia el Tribunal Constitucional asume más competencias que probablemente no podrá sufragar. •

Nuevas ideas acerca del Impuesto de Sociedades

Hacienda no descarta una modificación de los pagos a cuenta del Impuesto sobre Sociedades, de forma que lo ha menos oneroso, según reveló recientemente el director general de Tributos, Miguel Cruz.

El pago quedará relacionado al beneficio corriente

Las expectativas de Hacienda, según Cruz, son crear una fórmula que adecúe los pagos a cuenta al beneficio previsto durante el ejercicio en curso. El nuevo sistema obligará a las compañías a realizar una estimación del beneficio que esperan obtener, aunque también podría complicar la inspección fiscal. No obstante, el propio Ministerio es consciente que las empresas sujetas al Impuesto de Sociedades están francamente muy controladas.

Actualmente los pagos en el Impuesto de Sociedades se relacionan con los beneficios que las empresas obtienen en ejercicios anteriores, y como la coyuntura económica es declinante se produce el efecto de que las empresas adelanten más impuestos de los que verdaderamente deberán abonar, una vez que se liquide el ejercicio en curso.•

Reducir el fraude del IVA, objetivo

El fraude del IVA piensa reducirse ostensiblemente con vistas a la entrada en vigor el 1 de enero del Mercado Unico Europeo (MUE), según se desprende de los estudios realizados por el Ministerio de Economía y Hacienda, a pesar de la supresión de las aduanas intracomunitarias que ello conlleva.

El método de control fiscal a partir de ahora se guiará a través de dos procedimientos. Por un lado, la Agenmcia Estatal Tributaria y, por el otro, la conexión informática que existirá entre los diferentes miembros de la Comunidad Europea (CE).

El propio comprador será quien lo declare en el país de origen, según aprecia la Normativa comunitaria, debido a la supresión de las administraciones aduaneras.•

No hay efecto retroactivo en la renta del alquiler

No es válido el efecto retroactivo en el incremento de las rentas atrasadas con el fin de fijar una nueva renta base, según ha sentenciado el Tribunal Supremo recientemente. De tal forma que la revisión de la renta de un alquiler debe realizarse en el período de tiempo que figure en el contrato.

Emitiendo esta sentencia el Supremo protege el derecho del inquilino al entender que no es posible revisar la renta con efecto retroactivo, pues las revisiones de la renta practicadas por mutuo acuerdo son inalterables y no se pueden dar efectos inmediatos a los aumentos del Indice de Precios al Consumo (IPC).

El alto tribunal recoge en su argumentación lo explicitado en el artículo 101 de la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) donde se apunta que *«la facultad del arrendador para elevar la renta o conceptos que a la misma se asimilan podrá ejercitarla en cualquier tiempo, pero sin que en ningún caso la elevación tenga efectos retroactivos»*.

El Supremo falla un caso que planteaba el arriendo en 1973 de un local comercial a una persona por una renta de 30.000 pesetas al mes pactándose en una de las cláusulas el incremento bianual, según el IPC.

No hubo ningún contratiempo y los incrementos de la renta se realizaron tal como se había pactado hasta que en 1988, los propietarios del local informaron al inquilino su interés por elevar la renta con efecto retroactivo anualmente, al entender que se había efectuado una anómala utilización de la facultad de elevar la renta.•

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

Ley de Procedimiento y régimen de las Administraciones

La Ley 30/92, de 26 de noviembre, de régimen jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común aparecía publicado en el BOE del 27 de noviembre se ocupa de establecer y regula las bases del régimen jurídico, el procedimiento administrativo común y el sistema de responsabilidad de las Administraciones Públicas, por lo que es aplicable a todas ellas.

Esta Norma es aplicable a la Administración general del Estado, las Administraciones de las Comunidades Autónomas y las entidades que integran la Administración Local.

La Administración está obligada a dictar resoluciones expresas sobre cuantas solicitudes se formulen por los interesados así como en los procedimientos iniciados de oficio cuya instrucción y resolución afecte a los ciudadanos o a cualquier interesado.

Los titulares de los órganos administrativos que tengan la competencia para resolver los procedimientos que se tramiten y el personal al servicio de las Administraciones Públicas que tenga a su cargo el despacho de los asuntos *«se convierten en responsables directos de que la obligación de resolución expresa se haga efectiva en los plazos establecidos»*.

Caso que venciera el plazo de resolución, las Administraciones Públicas no quedan eximidas de la obligación de resolver.

Cuando en los procedimientos iniciados en virtud de solicitudes formuladas por los interesados no haya recaído resolución en plazo, se podrán entender estimadas aquéllas en los siguientes supuestos:

—solicitudes de concesión de licencias y autorizaciones de instalación, traslado o ampliación de empresas o centros de trabajo.

—solicitudes cuya estimación habilitaría el solicitante para el ejercicio de derechos preexistentes.

Si en los procedimientos iniciados en virtud de solicitudes formuladas por los interesados no hubiere caído resolución en plazo se podrá entender desestimada la solicitud en los siguientes supuestos:

—procedimientos de ejercicio del derecho de petición del artículo 29 de la Constitución;

—resolución de recursos adminis trativos. Si el recurso se ha interpuesto contra la desestimación presunta de una solicitud por el transcurso del plazo, se entenderá estimado el recurso si llegado el plazo de resolución de éste, el órgano administrativo competente no dictase resolución expresa sobre el mismo.

Los distintos órganos de las Administraciones se encuentran afectadas por esta Norma

Si se tratara de procedimientos iniciados de oficio no susceptibles de producir actos favorables para los ciudadanos, se entenderán caducados y se procederá al archivo de las actuaciones, a solicitud de cualquier interesado o de oficio por el propio órgano competente para dictar la resolución en el plazo de treinta días desde el vencimiento del plazo en que debió ser dictada, excepto en los casos en que el procedimiento se hubiera paralizado por causa imputable al interesado, en los que se interrumpirá el cómputo del plazo para resolver el procedimiento.

Las solicitudes de inicio del procedimiento deberán estar presididos por la celeridad. Los trámites que deban ser cumplimentados por los interesados deberán realizarse en el plazo de diez días a partir de la notificación del correspondiente acto, salvo en aquellos casos en que la norma fije plazo distinto.

Si en algún momento se considera que los actos no reúnen los requisitos necesarios, la Admnistración lo pondrá en conocimiento de su autor concediéndole un plazo de diez días para cumplimentarlo.

Las Administraciones Públicas no comenzarán ninguna actuación material de ejecución de resoluciones que limite derechos de los particulares sin que previamente haya sido adoptada la resolución que le sirva de fundamento jurídico.

Las infracciones y sanciones prescribirán según lo dispuesto en las leyes que las establezcan. Si éstas no fijan plazos de prescripción, las infracciones muy graves prescribirán a los tres años, las graves a los dos años y las leves a los seis meses. Las sanciones impuestas por faltas muy graves prescribirán a los dos años, las graves a los dos años y las impuestas por faltas leves al año.

Por supuesto, impera el principio de proporcionalidad porque las sanciones administrativas, sean o no de naturaleza pecuniaria, en ningún caso podrán implicar, directa o subsidiairamente, privación de libertad.

El establecimiento de sanciones pecuniarias deberá prever que la comisión de las infracciones tipificadas no resulte más beneficioso para el infractor que el cumplimiento de las normas infringidas.

Esta ley da pie a la elaboración de otra norma donde serán indicadas las tasas que generen las propias actuaciones del procedimiento administrativo. •

La CSJ, considerada legislativamente

La Conferencia Sectorial del Juego (CSJ) ha quedado definitivamente regulada desde el punto de vista institucional, según se aprecia en el texto de la Ley 30/92, de 26 de noviembre del régimen jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

En el título I de la citada norma el artículo 5 menciona explícitamente a las Conferencias Sectoriales considerándolas decisivas para asegurar la necesaria coherencia de la actuación de las Administraciones Públicas en pro de la coordinación y colaboración. *«Se convocará a los órganos de gobierno de las distintas Comunidades Autónomas en Conferencia Sectorial con el fin de intercambiar puntos de vista, examinar en común los problemas de cada sector y las medidas proyectadasa para afrontarlos o resolverlos»*.

Los acuerdos deberán ser comunicados al Senado

El texto relaciona las características que deberá conllevar la celebración de este tipo de reuniones. Así, se detalla que la Conferencia será *«realizada por el ministro o ministros que tengan competencias sobre la materia que vaya a ser objeto de la Conferencia sectorial. La convocatoria se hará con antelación suficiente y se acompañará del orden del día y, en su caso, la documentación precisa para la preparación previa de la Conferencia»*.

Los acuerdos adoptados en una Conferencia sectorial estarán firmados por el ministro o ministros competentes, así como por los titulares de los órganos de gobierno correspondientes de las Comunidades Autónomas. *«En su caso, este tipo de acuerdos podrán formalizarse bajo la denominación de convenio de Conferencia sectorial»*.

Convenios

La celebración de convenios de Conferencia sectorial, así como los convenios de colaboración, *«en ningún caso suponen la renuncia a las competencias propias de las Administraciones intervinientes»*.

Los convenios de Conferencia sectorial y los convenios de colaboración celebrados obligarán a las Administraciones intervinientes desde el momento de su firma, salvo que en ellos se establezca otra cosa.

Además, puntualiza que los convenios de Conferencia sectorial y de colaboración serán comunicados al Senado, al margen de publicarse en el Boletín Oficial del Estado y el Diario Oficial de la Comunidad Autónoma respectiva.

Las cuestiones que pueden desencadenar en motivo de litigio, como consecuencia de una interpretación o de su cumplimiento serán informadas en lo Contencioso Administrativo y en la competencia del Tribunal Constitucional.

Por último, adquiere notable importancia el respeto recíproco de los derechos asumidos por cada una de las Administraciones Públicas. En efecto, ambas deberán respetar el ejercicio legítimo por las otras Administraciones de sus competencias. Y, además:

—ponderar, en el ejercicio de las propias competencias, la totalidad de los intereses públicos implicados y, en concreto, aquellos cuya gestión se encomienda a otras Administraciones;

—facilitar a las otras Administraciones la información que precisen sobre la actividad que desarrollen en el ejercicio de sus propias competencias;

—prestar en el ámbito propio, la cooperación y asistencia activas que las otras Administraciones pudieran recabar para el eficaz ejercicio de sus competencias. •

El recreativo y la hostelería, dos sectores unidos en INDUFERIAS

Vicente M. Bayarri en el momento de la inauguración de INDUFERIAS

Las máquinas recreativas se caracterizaron por su calidad y espectacularidad

La celebración de INDUFERIAS'92 tuvo lugar en la ciudad de Valencia, entre los pasados días 24 y 27 de noviembre.

La 9ª edición de INDUFERIAS contó con la presencia de 105 firmas expositoras, de las cuales 19 fueron extranjeras, procedentes de países como Francia, Alemania, Italia, Portugal, Venezuela y Gran Bretaña.

La muestra recogió una amplia gama de atracciones de ferias, parques infantiles, máquinas recreativas, y un extenso y surtido equipamiento para hostelería.

El sector del recreativo se caracterizó por la calidad y espectacularidad de sus máquinas recreativas.

La empresa pontevedresa RECREATIVOS PRESAS, la firma malagueña EXPEMOCAR, la valenciana ELEVAL S.A., la empresa catalana INDUSTRIAS FALGAS S.A., y TEYSA S.A., fueron las empresas del sector recreativo que estuvieron presente en el certamen.

Dentro del sector del automático hay que diferenciar

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

entre las máquinas de tipo «A» y las de tipo «B» ya que, aunque afectadas ambas por la actual crisis económica, lo están en diferente grado.

Mientras que las segundas reflejan el momento de crisis actual, con una reducción en la producción incrementada por el aumento de la presión fiscal, las máquinas recreativas de tipo «A» atraviesan, a pesar de todo, un periodo de modernización y desarrollo.

Datos ofrecidos por la Cámara de Comercio de Alicante, Valencia y Castellón apuntan a que esta zona cuenta con 900 Salones Recreativos, de los que más de 500 pertenecen a la provincia de Valencia, 300 a la de Alicante y casi un centenar a la de Castellón.

La Comisión de Juego de la Comunidad de Valencia ha asegurado que, durante el ejercicio de 1991, la media anual de recaudación de una máquina de tipo «A» ascendió a 375.000 pesetas.

Las máquinas de estos salones, junto con las que se pueden encontrar en bares, pubs y cafeterías configuran el total de la oferta valenciana.

Su origen es por regla general extranjero, tanto en lo que respecta a su concepción como a la fabricación de sus placas, mientras que el resto de los elementos son fabricados en nuestro país.

En la actualidad, los videojuegos espectaculares y de varios jugadores simultáneos son los que están de moda, sin olvidar los clásicos «Pin-Balls», cuya renovación de modelos en el mercado viene siendo cíclica.

La novena edición contó con menos público del que se esperaba

Hostelería

Con sólo tres años de vida en INDUFERIAS, el sector de hostelería y restauración está ya ampliamente representado y consolidado.

Durante la celebración tuvieron lugar las III Jornadas Técnicas de Hostelería que, en esta edición, abordaron los temas de «Proyecto e Instalación de cocinas en Hostelería: criterios sanitarios» y «Ventas y beneficios a declarar por bares y restaurantes e inspección de hacienda».

Ambas ponencias fueron abordadas por Vicente Gómez Casals, Jefe de Servicio de Higiene Alimentaria de la Conselleria de Sanidad y Consumo, y Emilio Salcedo Martín, Presidente de «Abogados Asesores Fiscales» del Colegio de Abogados de Valencia.

La celebración del Congreso Nacional de Restauración, que tuvo lugar durante esos mismos días en Barcelona,

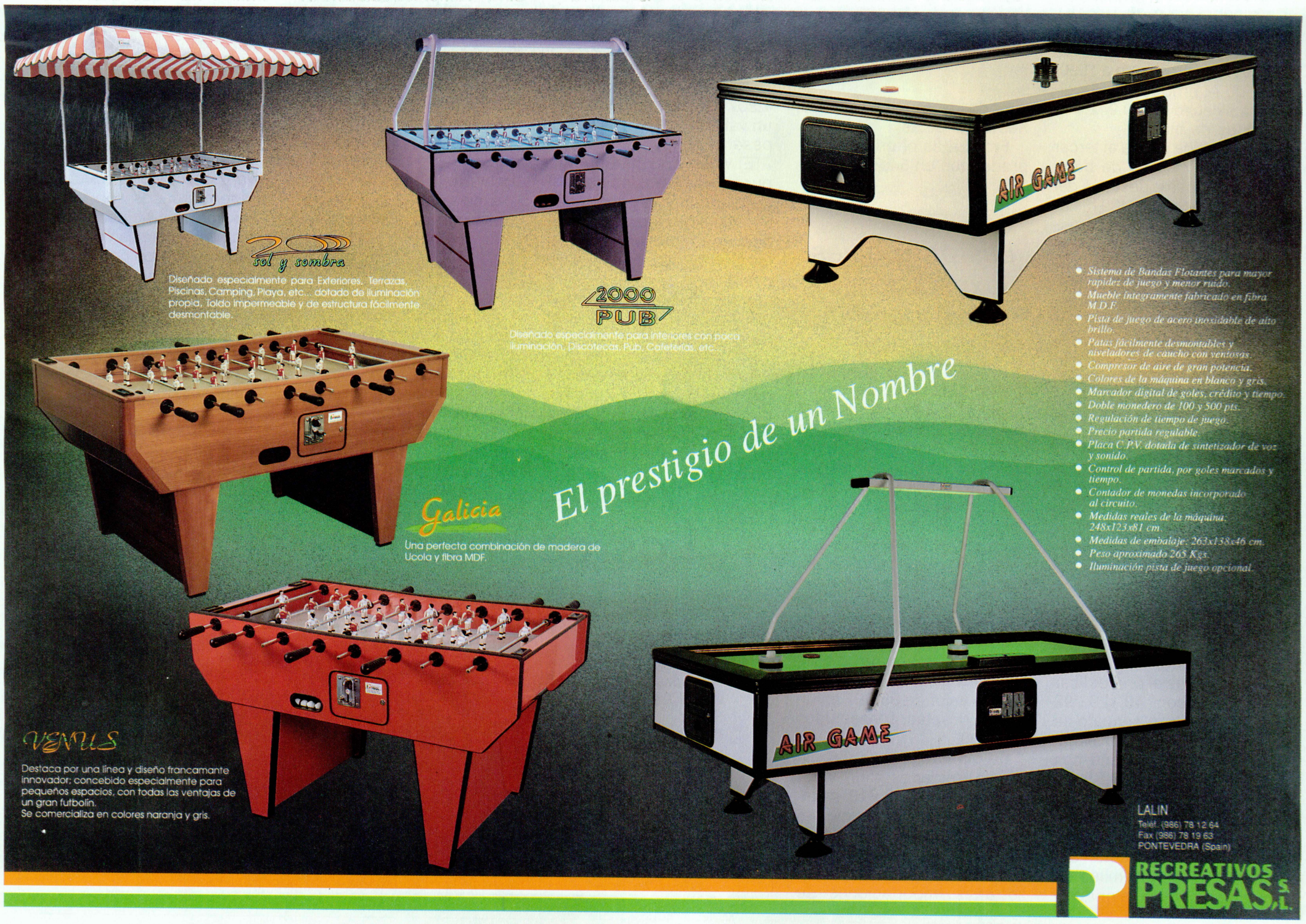
El certamen contó con 105 firmas expositoras

motivó la menor afluencia de público a las Jornadas.

INDUFERIAS'92 representó un gran número de firmas cerveceras, además de empresas dedicadas al mobiliario, utensilios y equipamiento para hostelería.

Este certamen fue elegido como el escenario idóneo para la presentación de la cerveza «Dam Bier Sin Alcohol», en la modalidad de tirador de barril. Se trata de la primera cerveza en barril sin alcohol.

Asimismo, el Comité Organizador de INDUFERIAS rindió *un homenaje póstumo* a la persona de Joaquín Muñoz Valle, el que fuera presidente de esta monográfica desde su fundación en el año 1982, fallecido a finales de octubre.•



El sector de bebidas espirituosas experimenta un ligero ascenso

La ginebra ocupa el tercer lugar en el ranking, con casi 40 millones de litros producidos

El sector de bebidas espirituosas experimentó un ligero aumento durante el ejercicio de 1991, con respecto al año anterior.

Si bien el volumen total de bebidas salidas de fábrica en 1990 alcanzó los 217.371.894 millones de litros, el pasado año esta cifra se situó en 229.079.076 millones de litros.

España produce casi el 10 por ciento de los 18 mil millones de litros elaborados en el marco de la Comunidad Europea.

Su producción tan sólo es duplicada por países como Italia y Francia, sus dos inmediatos competidores a escala mundial.

Producción

En concreto, la producción de ginebra, con 38.102.181 millones de litros salidos de fábrica, experimentó un suave descenso respecto a 1990, cuando la producción de ginebra alcanzó los 40.942.876 millones de litros.

Esta bebida ocupa el tercer lugar en el ranking de bebidas espirituosas, después del brandy, con 65.142.409 millones de litros, y de los licores, con 43.049.445 millones de litros.

Otros licores como los anisados, con 24.540.550 millones de litros, el whisky, con 23.839.228 millones, el ron y la caña, con 17.672.476 millones, y el aguardiente de orujo, con 588.587 millones de litros, se sitúan detrás de la ginebra en el ranking de bebidas espirituosas.

Comercialización

Las exportaciones del sector de bebidas espituosas durante 1991 alcanzaron los 56.335.447 millones de litros, de los cuales 994.998 litros corresponden a la exportación de ginebra.

El brandy es el primer licor exportado, con 49.129.992 millones de litros, seguido de los licores, con 2.864.734 millones, y del ron y la caña, con 1.259.517 millones de litros exportados.

El total de las expediciones dirigidas a la Comunidad Económica Europea han supuesto 29.708.402 miles de unidades, con un valor aproximado de 5.684.414 millones de pesetas.

Francia es el principal comprador de espirituosos fabricados en España, seguida de Alemania, Grecia, Reino Unido y Países Bajos

Francia es el primer comprador con un 54,2 por ciento del total exportado, seguido de Alemania con un 23,5 por ciento, de Grecia con un 12,5 por ciento, del Reino Unido con un 2,4 por ciento, y de los Países Bajos con un 1,5 por ciento.

Las principales expediciones corresponden al brandy

Las bebidas espirituosas importadas alcanzaron el pasado año 53.158 miles de unidades, que representan un valor aproximado de 49.844 millones de pesetas.

Estas cifras suponen un incremento respecto a las 43.411 miles de unidades, con un valor de 35.597 millones de pesetas, conseguidos en 1990.

La ginebra, con 3.885 miles de unidades y un valor aproximado de 3.819 millones de pesetas, ha aumentado el número de las importaciones.

En 1990 esta bebida alcanzó unas importaciones de 1.807 miles de unidades, con un valor de 1.989 millones de pesetas.

El whisky ocupa el primer puesto en el ranking de bebidas espirituosas importadas, con 32.619 miles de unidades, que representan un valor de 35.480 millones de pesetas.

A esta bebida le siguen el ron y la caña, con 10.082 miles de unidades y un valor de 1.590 millones de pesetas.

Las importaciones destinadas a los países comunitarios han supuesto 42.546.201 miles de unidades, con un valor de 48.194.405 millones de pesetas.

Los principales países importadores son Reino Unido, con un 82,2 por ciento del total, seguido de Irlanda, con casi un 10 por ciento, Francia con un 4,3 por ciento, e Italia con un 2,9 por ciento.

Evolución

El segmento de las ginebras ha tenido desde 1966 una línea ascendente en su producción.

Esta tendencia creciente fue interrumpida en el año 1980, cuando la producción de ginebra disminuyó la mitad.

Después de una leve recuperación en los últimos cuatro años, la producción de ginebra ha descendido progresivamente.

Francia es el primer comprador con el 54% del total

Los resultados obtenidos hasta el momento, pronostican que en el mítico año 1992 el segmento de las ginebras, y de las bebidas espirituosas en general, experimentarán una considerable recuperación, debido a las nuevas reglas comerciales propiciadas con el Mercado Unico Europeo de 1993.

Por su parte, Andalucía es la zona con el mayor porcentajes de ventas de ginebra a nivel nacional. Por el contrario, la zona Centro es la que presenta menor índice de ventas.

En cuanto a los puntos de venta de este producto, los hipermercados son los líderes con un 43,8 por ciento de las ventas totales de ginebra, seguidos de los pequeños supermercados, con un 21,4 por ciento.

Los autoservicios y grandes supermercados presentan porcentajes similares, con un 12,1 y un 12 por ciento, respectivamente.

Los establecimientos tradicionales tan sólo venden el 10,6 por ciento del total de ginebra.●

Los espirituosos en 1991

	Salida de fábrica (1)	Exportaciones (1)	Importaciones (2)
Ginebra	38.102.181	994.998	3.885
Ag. Orujo	588.587	18.698	--
Anisados	24.540.550	952.418	--
Ron y Caña	17.672.476	1.259.517	10.082
Brandy	65.142.409	49.129.992	518
Whisky	23.839.228	252.750	32.619
Licores	43.049.445	2.864.734	1.928
Demás Comp.	16.143.930	862.340	4.120
TOTAL	**229.079.076**	**56.335.447**	**53.158**

(1) Millones de litros

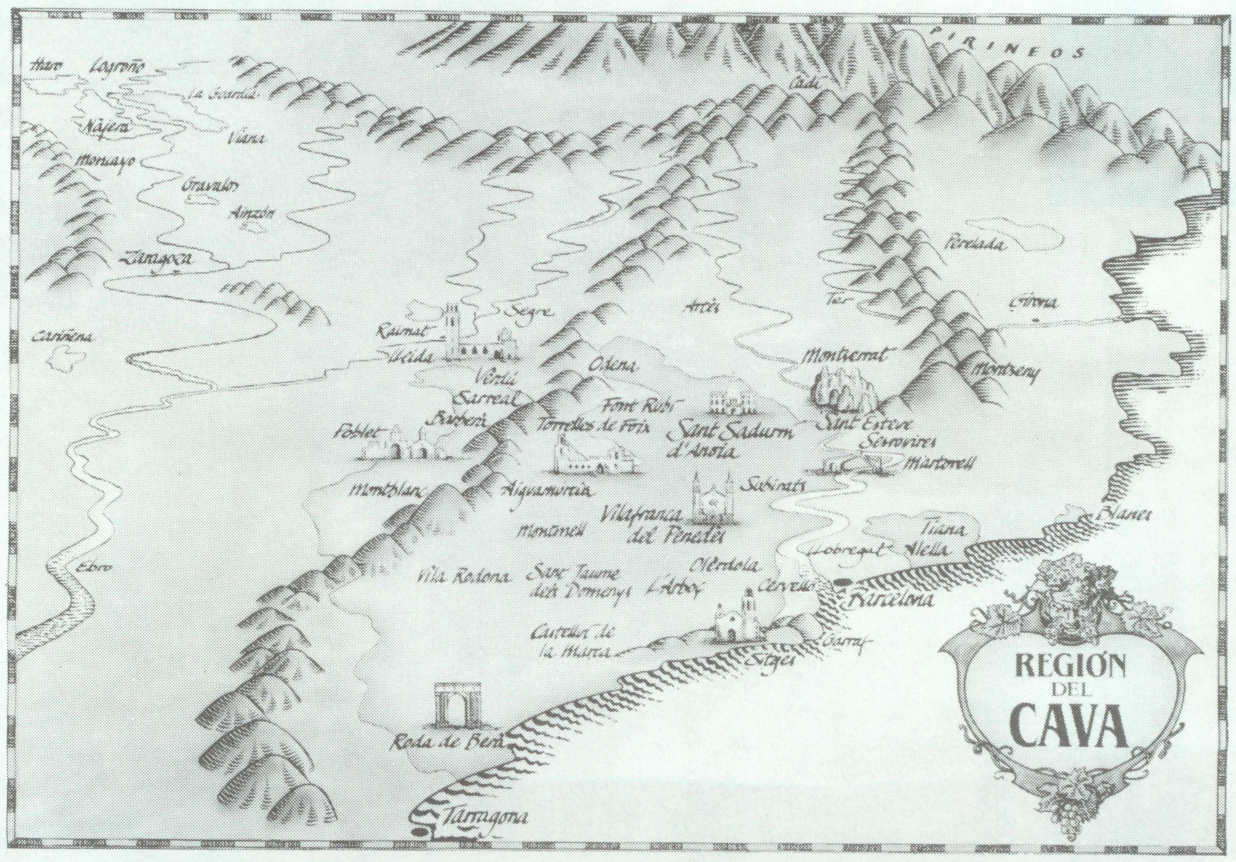
(2) Miles de unidades

El cava, la fiesta de la tradición

El sector de hostelería y restauración consume el 36 por ciento de esta bebida

Ya en la época de los romanos las gentes tenían una gran consideración por esta bebida. Más allá de ser un eficaz acompañamiento de comidas, el cava era investido con virtudes casi mágicas.

Símbolo de hedonismo y del placer de vivir, el cava es una bebida fresca de gran atracción.



La comarca del Penedés es uno de los principales focos de producción

El mayor consumo corresponde a la zona Noreste

La producción de cava en las provincias de Barcelona, Tarragona, Lérida, Gerona, La Rioja, Zaragoza, Álava y Navarra alcanzó, durante el último ejercicio de 1991, alrededor de 132,7 millones de botellas.

Mientras que el mayor consumo de cava corresponde a los hogares, con un 64 por ciento de la producción total, el sector de hostelería y restauración consume el 36 por ciento restante.

La espectacular expansión de la industria del cava en los mercados extranjeros, durante los últimos años, sitúa las exportaciones de este producto en un 44,8 por ciento, con 132,7 millones de botellas. Por su parte, el 87,8 por ciento de la producción corresponde al mercado interior.

Alemania y Estados Unidos son los principales compradores de esta bebida, con 5.300 y 3.700 millones de botellas, respectivamente. Asimismo, el crecimiento es constante en países como Suiza, Japón y Canadá.

Por provincias, el mayor consumo de cava corresponde a la zona Noreste, con un 26 por ciento, seguido de la ciudad de Barcelona, con un 24 por ciento, y de la zona Norte, con un 12 por ciento de la producción total.

Andalucía presenta el índice de consumo más bajo, con tan sólo el 4 por ciento.

Variedades

Las variedades blancas *Macabeo*, *Xarel.lo*, *Parellada* y *Chardonnay*, son los racimos más comunes en la elaboración de cava.

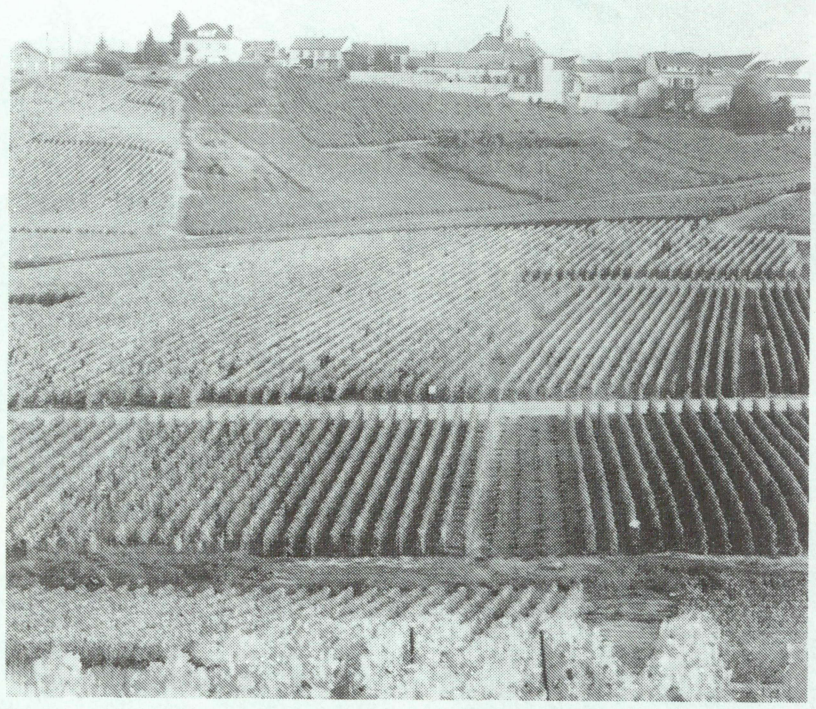
Otras variedades de uva complementarias son la *Subirat*, también denominada *Malvasía Riojana*, la *Garnacha Tinta* y la *Monastrell*, las dos últimas de piel tinta.

La uva Macabeo produce caldos finos y muy aromáticos. La Xarel.lo aporta cuerpo y frescor al vino base y es la que contiene mayor riqueza en azúcares. La Parellada produce vinos elegantes, suaves y aromáticos, de moderada riqueza en azúcares. Por último, la Chardonnay, más aromática y precoz, da vinos con cuerpo.

Las variedades de uva utilizadas otorgan al cava un color pálido, con suaves reflejos amarillo verdosos. Los cavas con una larga crianza poseen un color algo más dorado.

El cava es una bebida de aroma afrutado, distinguido y fresco. En él se perciben los perfumes sutiles de las variedades de uva con las que ha sido elaborado.

Su sabor es fresco, grato al paladar, con cuerpo, finura y fragancia.



La sabia mezcla de las uvas determina la perfección del cava

Elaboración

Todo cuidado es poco a la hora de elaborar un cava de calidad.

El proceso de elaboración del cava se conoce internacionalmente como *Méthode Champenoise*, si bien esta indicación por exigencias de la Comunidad Europea deberá suprimirse en el etiquetado a partir de septiembre de 1994.

La sabia mezcla de las variedades de uva anteriormente mencionadas, denominada *Cuvée*, determina la perfección y equilibrio del vino base.

Al vino base se le añaden levaduras y cierta proporción de azúcar. Posteriormente, se envasa en la tradicional botella verde en una operación denominada tiraje.

Una vez realizado este proceso, las botellas se colocan apiladas de forma horizontal en el fondo de las cavas, donde permanecerán un mínimo de nueve meses.

Es aquí cuando la levadura que se había añadido durante el tiraje provoca una nueva fermentación dentro de la botella, lo que hace que el vino adquiera anhídrido carbónico natural y la presión propias del cava.

El siguiente paso es la eliminación de los sedimientos que se han producido en el interior de la botella, debido a la fermentación.

Mediante un ligero movimiento manual de rotación de las botellas, colocadas en los tradicionales pupitres, manos expertas realizan esta operación.

La rotación provoca que los posos, que luego se eliminarán, bajen hasta el cuello de la botella.

El degüelle supone la congelación del cuello de la botella, para más tarde destaparla. A causa de la presión, el tapón saldrá junto con la parte congelada.

Seguidamente, se le añade el licor de expedición, que determina el tipo de cava. Se trata de una disolución de azúcar y vino mezclados son licor. Luego se tapan las botellas con tapones de corcho.

El contenido de azúcar determina el tipo de cava. El Extra Brut o Brut Nature es aquel cava que no contiene azúcar; el Brut puede tener hasta 20 gramos de azúcar por litro; el Seco, hasta 30 gramos; el Semi Seco o Semi Dulce, hasta 50 gramos; y el Dulce, hasta más de 50 gramos.

El vino así elaborado pasa *por una segunda fermentación* en la misma botella en la que posteriormente será servido.

Origen

Fue hacia el año 1650 cuando Don Perignon, monje y bodeguero en la Abadía de Hautvillers, en la región francesa de Champagne, encontró la manera de lograr y dominar la efervescencia natural producida por la segunda fermentación del cava.

Cataluña, segundo país productor de vinos espumosos de calidad elaborados *con el tradicional Méthode Champenoise*, ha elaborado esta mágica bebida desde el siglo XV.

La comarca del Penedés, ubicada alrededor de los pueblos de Vilafranca y Sant Sadurní d'Anoia, es uno de los principales focos de producción.

En el año 1872, el empresario Josep Raventós introdujo técnicas francesas y el cava prosperó rápidamente.

Esta fue sin duda la persona que mejor puso todo su saber y mejor hacer en iniciar la elaboración de estos vinos.

La impugnación legal que interpusieron los productores franceses en el año 1972 al uso del término genérico *Champagne* obligó a abandonar el popular nombre.

El cava hay que beberlo muy frío. Por ello es recomendable mantenerlo en un cubo de agua poco antes de ir a la copa. Conservarlo en la nevera le resta calidad.

Esta bebida debe servirse en una copa estrecha, que retiene mejor el aroma. La copa nunca debe estar fría.●

ER
HOSTELERIA
Les desea
Felices Fiestas
y Próspero Año Nuevo

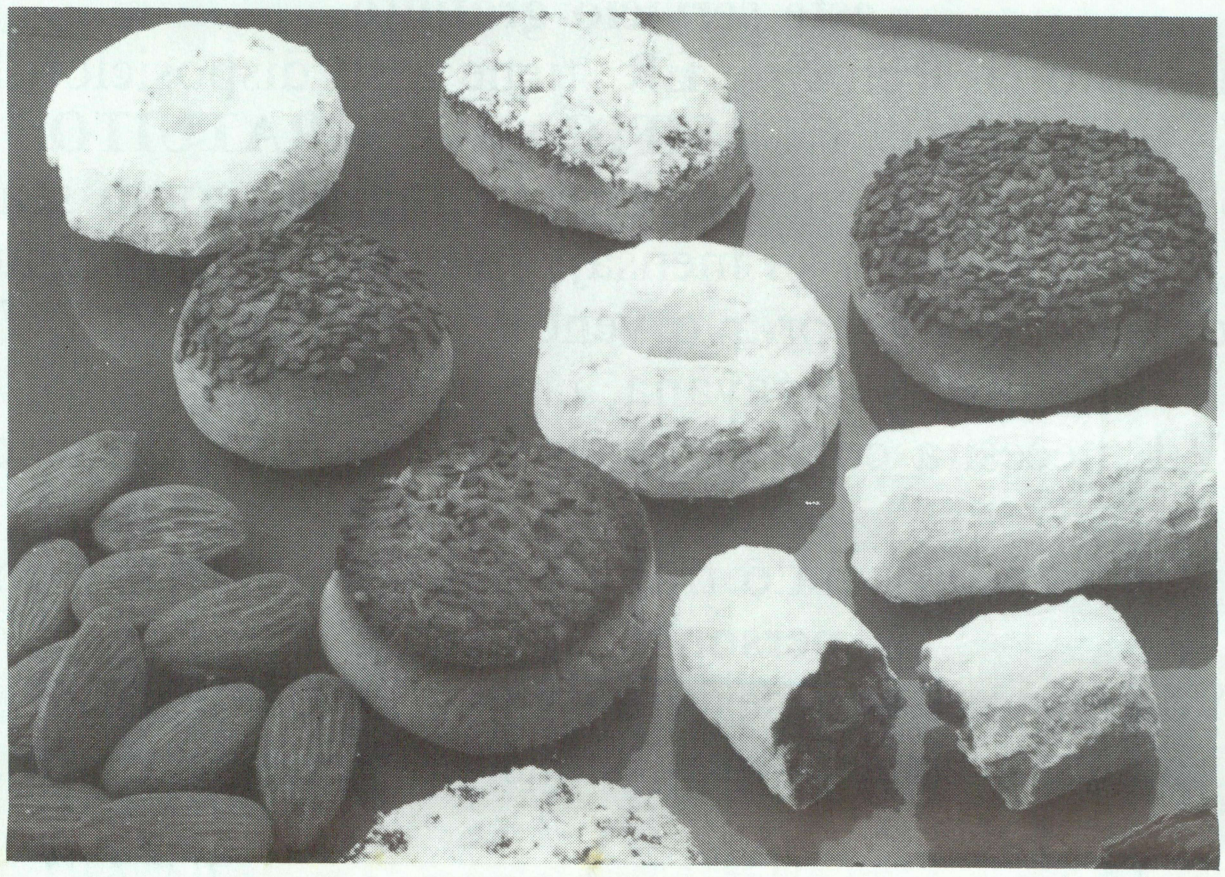
Los dulces de Navidad, el anuncio de una fecha entrañable

Altamente nutritivo y natural, el turrón se elabora de forma totalmente artesanal

Los dulces de Navidad aparecen en las mesas anunciando una fecha entrañable. Se trata de un delicioso mundo, dentro de la repostería, que sigue conquistando a las gentes con sus aromas caseros y tradicionales.

En ellos se alían los sabores y aromas de las exquisitas materias primas que los componen, con el cuidado y la artesanía de sus maestros elaboradores.

Altamente nutritivos, los turrones, mantecados, mazapanes, roscos de vino, y una amplia y variada gama de dulces especialidades que sorprenden el gusto de los comensales, se transforman en un complemento indispensable de la gastronomía navideña.



Los mazapanes y otros productos de Navidad representan el 27 por ciento

El turrón duro tiene una cuota de mercado del 21,8%

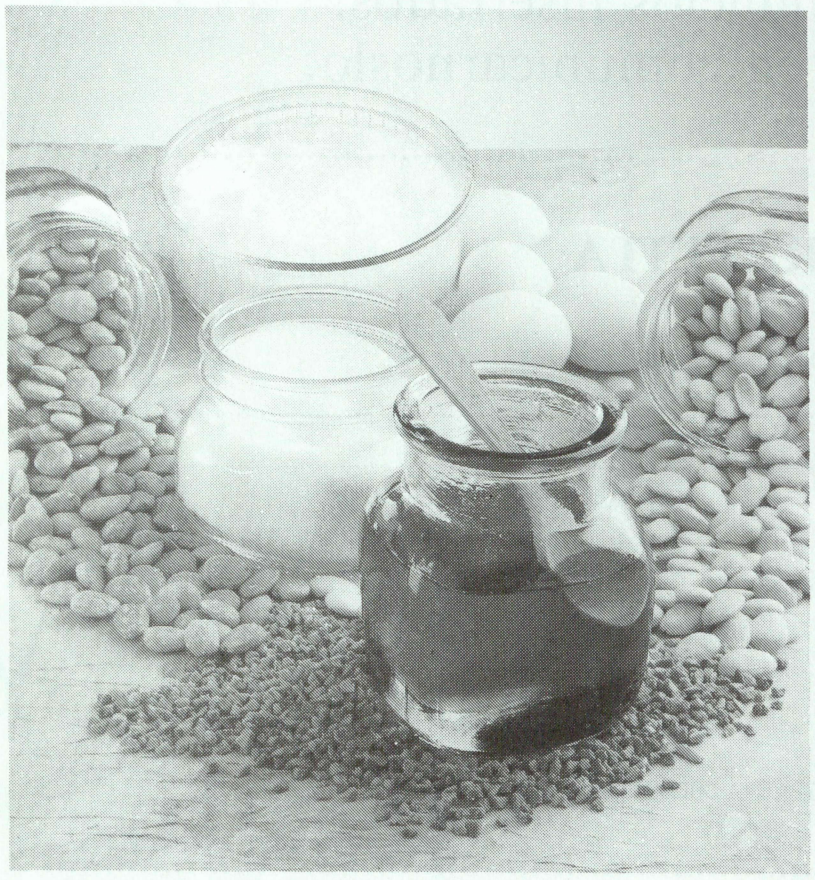
El origen del turrón, eterna disputa entre pueblos catalanes y levantinos, permanece todavía en la incertidumbre.

Las leyendas y datos históricos existentes apuntan a que en el año 1603 en la villa de Sexona, más tarde denominada Xixona, y posteriormente Jijona, ya se venían fabricando estos dulces.

Los turrones más tradicionales son el blando de Jijona, el duro de Alicante, y los de avellana, guirlache, yema, nieve, frutas, coco, chocolate y un sinfín de pralines.

Asimismo, existe un turrón fabricado en Cuenca, denominado Alajú, que es una versión del turrón de Jijona pero con miel y nueces.

La miel, el azúcar, la clara de huevo y la almendra tostada son los componentes más destacados en la elaboración de este delicioso producto.



La miel, el azúcar, el huevo y la almendra son los componentes del turrón

Artesanía

El turrón es elaborado de forma totalmente artesanal, dependiendo únicamente de la habilidad del maestro turronero.

El punto de cocción, la homogeneidad del tueste de la almendra, el caramelizado de la mezcla y el equilibrio en la distribución de los componentes, son aspectos muy importantes en su preparación.

La tecnología en la fabricación del turrón se limita a una serie de herramientas, en muchos casos diseñadas por los propios fabricantes.

El maestro turronero controla simultáneamente la temperatura, tiempo de batido y cocción, para conseguir el punto adecuado del turrón. Coje un poco de masa, denominada Alhambre, y tira formando un hilo. Lo enrolla y se lo introduce en los dientes esperando que cruja. Si se quiebra o rompe, ha conseguido el punto idóneo de la masa.

Posteriormente, se incorpora la almendra pelada y tostada, mezclándola con la masa con una especie de remo de madera, que los meleros hacen mover con un juego armónico entre el esfuerzo del cuerpo y de las muñecas.

Una vez conseguida la mezcla, los dos meleros, cada uno con su remo de madera, sacan en varios y coordinados movimientos los 60 kilos que aproximadamente tiene cada cocida.

Los meleros esparcen la mezcla en una mesa, hasta conseguir una masa de unos dos centímetros de espesor. Luego lo dejan enfriar.

En el caso del turrón de Jijona, una vez enfriada la masa en las mesas, se recoje y se introduce en molinos de granito, con el fin de sacar una masa fina y compacta.

Finalizado este proceso, la mezcla se introduce en moldes durante 48 horas, para conseguir una masa compacta, que luego será cortada de forma rectangular.

Otros dulces

Redondo y cubierto con semillas de sésamo, el mantecado es también uno de los dulces tradicionales de Navidad. Se trata de un producto caracterizado por su suavidad y blandura, con un ligero aroma a harina tostada, azúcar y canela.

El polvorón, algo más ovalado que el mantecado, presenta en su parte superior una fina y sugerente capa de azúcar, que lo hace irresistible a los comensales más golosos. Este dulce, elaborado con almendras, es de suave y caprichoso paladar.

El origen del turrón en Jijona data del año 1603

El rosco de vino es otro de los productos más destacados de la Navidad. Este producto nace fundamentalmente de la alianza de sus componentes con deliciosos vinos, que ennoblecen y mejoran este exquisito dulce.

El alfajor, de resonancia árabe, está compuesto fundamentalmente con almendra y miel, que parecen confirmar lo exótico de su origen.

Este dulce de Navidad va envuelto en una delgadísima película de azúcar *glacé* que protege su esencia y excita la fantasía.

Asimismo, la industria del dulce viene ofreciendo, junto a los productos clásicos, una variada gama de especialidades que ya se han convertido en tradicionales, donde cada cada fabricante intenta sorprender el gusto de sus clientes, en una filigrana de sabores que por sí mismos constituyen otra exquisita oferta.

Producción

Los dulces de Navidad alcanzaron una producción, durante 1991, de 27.000 toneladas, de las cuales 1.400 toneladas correspondieron al comercio exterior.

Mientras que el turrón duro representa una cuota de mercado del 21,8 por ciento, el blando tiene una participación del 20,5 por ciento, y los turrones diversos del 30,6 por ciento.

Los mazapanes y otros productos de Navidad representan el 27,1 por ciento del total de la producción.●

ANUNCIOS CLASIFICADOS

ER/Hostelería incorpora una nueva sección:
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS de caracter particular
ER/Hostelería con la idea de dar un buen servicio a sus lectores, incorpora en su edición quincenal
este servicio gratuito.
Si es Vd. suscriptor o lector de ER, tiene a su disposición la sección de
ANUNCIOS CLASIFICADOS GRATUITOS
Pudiendo insertar su mensaje tantas quincenas como sea necesario.
ER le ofrece la publicación de su mensaje (30 palabras por anuncio) GRATIS.

* Si Vd. necesita comprar o vender su coche, moto, furgoneta, caravana, etc., etc.
* Si Vd. necesita comprar, vender o alquilar un piso, local, terreno, etc., etc.
* Si Vd. está buscando trabajo o bien si necesita contratar personal, etc., etc.
* Si Vd. dispone o necesita de material de ocasión, neveras, cocinas, congeladores, sillas, muebles, etc., etc.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono:	(93) 318 58 15
Por fax:	(93) 302 29 54
Por correo:	ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción)	Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

NO LO DUDE, emita su mensaje GRATIS en ER/Hostelería.
Quincenalmente se renovaran los anuncios insertados.
Si desea nuevas inserciones no dude en comunicarnoslo.

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Riesgos para el automático europeo

El sector de fabricación del automático a nivel europeo está cayendo en una tendencia claramente oligopolística. Esta la impresión que se extrae de un reciente estudio realizado por la prestigiosa firma británica «Euroslot».

El estudio pone de manifiesto como el porcentaje de fabricación se reduce ostensiblemente en los tres principales mercados fabricantes a nivel europeo: Alemania, Gran Bretaña y España.

En el caso del Reino Unido se menciona a la compañía Ace con el 40 por ciento, Maygay (20 %), BFM (13 %), Barcrest (11 %), Project (10 %) y JPM (6 %).

En Alemania los síntomas de oligopolización se concretan en Gauselmann Group, que controla la mitad del mercado, NSM (25 %), Bally Wulff (20 %) y Bergmann (5 %).

Por último, se refrenda el orden existente en la actualidad en España, Sega Sonic (50 %), Cirsa-Unidesa (30 %), Franco (15 %) e Inder (5 %).

El mismo estudio analiza el parque de máquinas de tipo «B» o recreativas con premio en España en el período 1986/91 donde se destaca la espectacular caída que experimenta el sector desde el punto de máxima inflexión en 1989 (345.000) y la enorme disminución de 1990 y particularmente de 1991 (menos de 250.000).

Alemania mantiene un nivel de gran regularidad conszervando las 178.000 máquinasa de esta tipología entre 1986 y 1991, con una reducción simplemente en el ejercicio de 1990.

La paradoja la propone el Reino Unido donde la tendencia ha sido creciente en igual período oscilando desde las 160.000 a las 200.000 máquinas de esta tipología.●

EL SECTOR EN FERIAS

- 5-7 enero: VAN-EXPO, en Maastricht (Holanda).
- 14-16 enero: EURO RAG, en Brighton (Gran Bretaña).
- 27-29 enero: ATEI, en Londres (Gran Bretaña).
- 27-30 enero: IMA, en Frankfurt (R.F.A.).
- 31 enero - 3 febrero: PLM 93, en Tokio (Japón).
- 9-10 febrero: IGBE, 93, en Las Vegas, Nevada (Estados Unidos).
- 16-17 febrero: AOU SHOW, en Tokio (Japón).
- 23-25 febrero: Blackpool Amusements Exhibition, en Blackpool (Gran Bretaña).
- 25-28 febrero: HUMIA SHOW, en Debrecen (Hungría).
- 9-10 marzo: Amus Expo'93, en Dublín (Irlanda).
- 11-13 marzo: American Coin Machine Exposition, en Las Vegas, Nevada (EE.UU.)
- 11-13 marzo: International Amusement Leisure and Theme Park Expo, en Surrey (Gran Bretaña).
- 11-14 marzo: ENADA PRIMAVERA, en Rimini (Italia).
- 21-23 abril: ABP Group Exhibition, en Varsovia (Polonia).
- 12-14 mayo: International Amusement and Leisure Show, en Praga (Checoslovaquia)
- 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).

¿Casino en Israel?

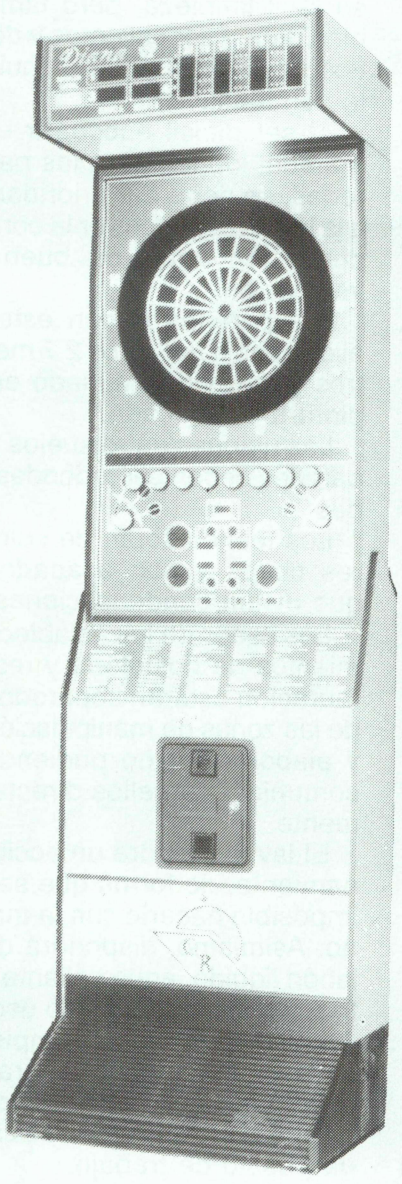
El Estado de Israel parece ir perdiendo su aire de ortodoxia en lo que concierne al Juego propiamente dicho. No en vano, se encuentran muy avanzados los planes de estudio para la construcción de un establecimiento de casino en la ciudad israelí de Eilat, localidad emplazada en la encrucijada estratégica del Mar Rojo en los límites fronterizos de Jordania y Egipto.

Así parece desprenderse de las diversas reuniones que el comité interministerial para Asuntos Económicos ha señalado como recomendaciones.

La construcción de este casino en Eilat comportaría igualmente la nueva ubicación del aeropuerto trasladándolo al norte de la ciudad.

Cinco grupos inversores han manifestado su interés por participar en el proyecto de instalación de un casino en esta conflictiva región del Próximo Oriente. Se trata de empresarios británicos, sudafricanos y alemanes, al margen del organismo que actualmente gestiona la única lotería que se encuentra en funcionamiento en Israel, Mifal Hapayis.

Y es que los tiempos cambian que es una barbaridad. ●



Diana GR

G.R., S.A.

M. de JUEGOS Y RECREO

GR

Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR

COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO, DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

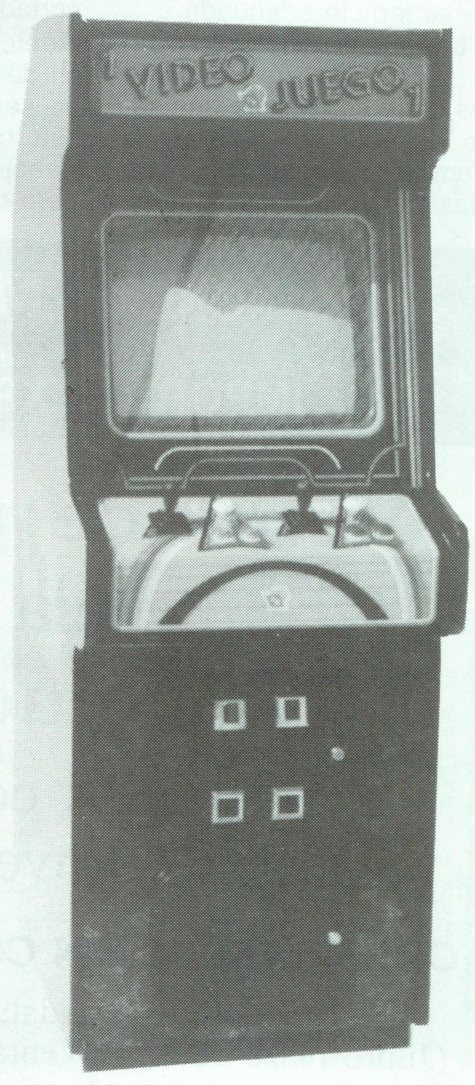
- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64

COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid

FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Video Juego 2

La cocina, la parte más importante en los establecimientos de hostelería

La manipulación de los alimentos, la higiene del personal, y la limpieza del local deben estar bajo un estricto control

La instalación de cocinas en hostelería ha sido uno de los temas debatidos, con motivo de la celebración de las III Jornadas de Hostelería en INDUFERIAS.

El control de los alimentos en hostelería y restauración, la higiene del personal en la cocina, la correcta manipulación de los productos y una eficaz limpieza en los locales y en los aparatos utilizados, son algunos de los principales factores de riesgo, que deben estar bajo un estricto control.

Locales

Las cocinas son la parte más importante de los establecimientos de hostelería y restauración.

El diseño de la cocina debe basarse en la eliminación de zonas de contacto entre alimentos crudos y alimentos ya preparados.

La zona destinada a la recepción de materias primas debe ser inspeccionada antes de admitir cualquier alimento y debe disponer de una superficie adecuada.

La zona de almacenamiento de productos no perecederos debe constar de una serie de estanterías pegadas siempre a la pared. La balda más próxima al suelo debe estar situada a 20 centímetros por encima del suelo.

Los alimentos embalados en sacos se situarán sobre estanterías, nunca en el suelo sobre soportes de madera.

La iluminación debe ser suficiente para poder controlar la rotación de los alimentos, así como para facilitar la inspección de los mismos.

Asimismo, la cocina debe disponer de varias cámaras frigoríficas donde colocar los alimentos perecederos.

Las cámaras frigoríficas evitan por un lado la transmisión de olores y sabores entre los alimentos, y la contaminación cruzada entre los mismos, pues debemos tener en cuenta que los productos elaborados nunca deben almacenarse junto a los no elaborados.

Las cámaras frigoríficas deben ofrecer todas las facilidades para su lavado. Las estanterías serán de varilla, con el fin de permitir libre circulación de aire. Las lámparas de iluminación dispondrán de protección contra la rotura.

Las operaciones de lavado, cortado, y troceado de los alimentos se realizan en la zona de preparación. Esta debe ser suficientemente amplia, con grandes mesas de trabajo de acero inoxidable, pero nunca de madera.

La cocina evitará zonas de contacto entre alimentos crudos y preparados

Las máquinas de lavar verduras son muy recomendables para la limpieza de los alimentos vegetales.

Estas deben disponer de un sistema de turbulencia y de un dosificador de hipoclorito.

La iluminación en la zona de preparación debe ser suficiente para poder ver a la perfección los alimentos. Asimismo, la temperatura rondará entre los 15 y 18 grados centígrados.

La zona de cocinado necesita una buena extracción de humos. Los extractores deben ser de fácil limpieza, con filtros desmontables para su lavado periódico.

Los aparatos utilizados para la preparación de alimentos deben estar colgados en la pared o sobre patas, para facilitar su limpieza.

Las salpicaduras y derrames de líquidos se solucionarán con la colocación en el suelo de rejillas dotadas de desagües, o bien con una limpieza inmediata.

Para el lavado de la vajilla es recomendable el uso de lavavajillas automático.

Todas las cocinas deben disponer de un local o zona de uso exclusivo para guardar los desperdicios. Esta zona, construida con materiales que admitan una constante limpieza, estará dotada de una correcta ventilación.

Aparatos

El local de una cocina debe ser amplio y con capacidad suficiente para situar todos los aparatos utilizados y con el espacio necesario para su correcta limpieza.

El montaje de muebles y aparatos se hará de forma que no queden espacios inaccesibles para las operaciones de limpieza y desinfección. Su colocación permitirá un acceso fácil para su limpieza.

Los muebles y aparatos utilizados en la preparación de alimentos irán desprovistos de zócalos, que puedan ocultar zonas sucias o facilitar la acumulación de residuos. Por este motivo deberán instalarse sobre patas o colgados.

Todos los aparatos deben facilitar una correcta limpieza, evitando espacios inaccesibles.

En concreto, los aparatos que estén en contacto con los alimentos deben tener superficies lisas y no porosas. Los ángulos internos entre superficies serán redondeados. El ensamblaje de diversas superficies será continuo, mediante soldadura o junta de unión adecuada.

Los materiales deberán ser lisos y pulidos, resistentes a la corrosión y no contaminantes.

Construcción

Elegir un buen suelo requiere tener en cuenta factores como la higiene y la seguridad, la durabilidad y el costo, y la comodidad.

Cumplir todas estas exigencias de seguridad e higiene es muy difícil, pues a mayor porosidad, menos deslizamiento y como contrapartida más dificultad para la limpieza.

No obstante, como norma general, el material utilizado en la construcción del suelo

La cocina dispondrá de varias cámaras frigoríficas

debe ser impermeable, inalterable y antideslizante. Asimismo, se utilizarán colores claros y baldosas grandes.

Los materiales más recomendables son el gres monocción, con acabado mate y pavimento continuo de resina epoxi, sobre solera de hormigón.

Por su parte, las paredes del local deben de ser lisas e impermeables para permitir su fácil limpieza, pero también deben ser calientes y de textura abierta para disminuir la condensación.

Al ser difiícil encontrar el material idóneo para las paredes, se debe dar prioridad a la limpieza y resolver la condensación con una buena ventilación.

Las paredes deben estar alicatadas hasta unos 2,7 metros y el resto terminado en pintura plastificada.

Las uniones entre suelos y paredes deben ser redondeadas.

Los techos serán de colores claros y con acabados que eviten condensaciones.

Los aseos de los establecimientos de hostelería y restauración estáran separados de las zonas de manipulación y elaboración, no pudiendo comunicar con ellos directamente.

El lavabo tendrá un accionamiento, de forma que sea imposible hacerlo con la mano. Asimismo, dispondrá de jabón líquido, agua caliente y fría, y toallas de un solo uso.

Los dispositivos de limpieza para las manos estarán distribuidos por toda la cocina en las proximidades de cada puesto de trabajo.

Su accionamiento no se prodrá realizar con las manos.●

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

Vitrina de bajo consumo y gran capacidad

La firma Cimacar, especializada en la fabricación de componentes electrónicos, ha lanzado al mercado una nueva vitrina expositora para refrigerar o calentar alimentos mediante sistema termoelectrónico.

Su consumo es muy bajo y además no desprende ningún tipo de compuestos fluorocarbonados, con lo que es la primera vitrina expositora que contribuye a evitar la destrucción de la capa de ozono de la atmósfera, sin contaminarla.

Esta vitrina, con una original y estética decoración, totalmente aprovechable y de gran capacidad, permite un calor en bandeja de hasta más de 50 grados centígrados y un frío en bandeja de hasta menos de 10 grados centígrados.

Nuevos convertidores de alta resolución con interfaces DSP «standard»

Los nuevos convertidores A/D de BURR-BROWN para muestreo de alto rendimiento, DSP101 y DSP102, están diseñados para su utilización como interfaces de cero-chip con puertos serie en circuitos integrados de compañías como Analog Devices, AT&T, Motorola y Texas Instruments.

Ambos son dispositivos completos con toda la lógica de interfaz para utilizarse directamente con los procesadores DSP. Proporcionan un completo muestreo y conversión a frecuencias de hasta 200 KHz.

El DSP101 se caracteriza por un solo canal de conversión con 18 bits de salida de datos serie y lógica que permitan al usuario direccionar puertos DSP de 16, 24 o 32 bits. El DSP102 tiene dos canales de conversión completos, con dos puertos de salida de 18 bits o en modo cascada para efectuar dos conversiones de 16 bits en un puerto de 32 bits como una palabra.

Estos dos nuevos dispositivos combinan flexibilidad y sencillez de uso a unos niveles muy reducidos de coste. Hacen extremadamente sencilla la conversión de una entrada analógica en datos digitales.

Las frecuencias de muestreo desde CC a 200 KHz, por ejemplo, pueden ajustarse a las necesidades de la aplicación, ofreciendo unas altas frecuencias de sobremuestreo si se desea, o bien como alternativa, frecuencias de muestreo más bajas para proporcionar al procesador más tiempo para los cálculos.

La capacidad para multiplexar las entradas significa que el diseñador ahora puede utilizar potencia DSP en más áreas de su sistema.

Las principales características dinámicas de ambos dispositivos son las siguientes: Relación Señal/Ruido + Distorsión de 88 decibelios, Rango Dinámico Libre de Espúreos de 94 decibelios y un THD de -92 decibelios.

Para mejorar el diseño del sistema y el análisis de presupuesto de errores hay un rango de temperatura de trabajo desde 0 grados centígrados hasta +70 grados centígrados. El DSP 101 y DSP 102 tienen interfaces lógicos compatibles para simplificar la implementación de los sistemas de entrada y salida análogicas basados en DSP. Se dispone también de una tarjeta de evaluación.

Ambos dispositivos se encapsulan en un DIP plástico «standard» de 1,52 centímetros de bajo coste y se ofrecen en dos grados de rendimiento para cumplir con los requisitos de la aplicación.

PARA SONIDO DIGITAL DE CALIDAD

Eficaces ollas de fácil calentamiento

La serie «Frontier» de ollas y recipientes calentadores de la empresa estadounidense Tomlinson son ideales para cocinar y calentar todo tipo de sopas y otros platos como pasta italiana, salsas y cocidos.

Por su diseño y eficacia resultan óptimas en cafeterías, bares, restaurantes, supermercados, colectividades y demás establecimientos. Destacan por su robustez y todos los modelos poseen un calentador eléctrico y tapa totalmente ajustable.

La olla «Deluxe» se recomienda para cocinar y presentar la comida. Está realizada en resistente aluminio con interior de acero inoxidable, y hay varios tamaños en los colores negro, marrón y rojo.

El modelo «Economy» tiene termostato, y su estructura exterior es de polietileno. Finalmente, el recipiente calentador «Mini Warmer», con apariencia de cubo, se emplea en áreas de espacio reducido.

Proporciona calor rápido y uniforme, y también tiene termostato. El exterior es de polietileno.

Robustos armarios frigoríficos y mesas refrigeradas

C&C Selective presenta los armarios frigoríficos y mesas refrigeradas de la firma italiana Sagi.

En lo que a armarios frigoríficos se refiere, hay una amplia variedad de modelos de gran robustez. La serie «F» presenta una estructura monocuerpo con ángulos interiores curvados para facilitar la limpieza del interior, que está realizado en aluminio satinado.

El exterior es de acero inoxidable. El funcionamiento ventilado a dos velocidades permite regular mejor la humedad en el interior.

La serie «P», de medidas gastronorm, es de características similares, con iluminación interior, cerradura con llave en cada puerta y posibilidad de uso en ambientes de hasta más de 43 grados centígrados.

En la serie «N», el interior es de aluminio y el exterior de acero inoxidable. Dispone de regulador de humedad interior, evaporador de placa protegido con lámina de aluminio y comandos electromagnéticos protegidos. Finalmente la serie «SX», realizada enteramente con acero inoxidable, presenta evaporador electroventilado del tipo aleta.

Por otro lado, las mesas refrigeradas están construidas enteramente en acero inoxidable, con aislamiento en poliuretano. Cumplen las dimensiones gastronorm, y presentan regulación termostática de cero a diez grados centígrados, con ambiente de hasta más de 43 grados.

Dos alternativas, hielo macizo o hueco

La empresa Iberna S.P.A. presenta el fabricador de hielo, modelo IWX 040 C, que está construido totalmente en acero inoxidable 18/10.

La máquina tiene una producción de 40 kilogramos de cubitos por día y una reserva máxima para 20 kilogramos de hielo.

Los fabricadores de Iberna tienen una ventaja ya que, opcionalmente, pueden ser de hielo hueco o bien de hielo macizo, a gusto de cada cliente.

La condensación del aparato puede ser por aire o por agua. El fabricador lleva un aislamiento en polieuterano expandido inyectado en la misma fábrica Iberna.

Otra característica del aparato es, que todas las partes están en contacto con el agua, cumplen las normas sanitarias exigidas por la Administración.

Si el cliente lo necesita, el fabricador puede ir empotrado en un mueble, según convenga en la decoración del ambiente y para mayor comodidad. Opcionalmente, si el cliente lo desea, Iberna ofrece fabricadores de hielo en escamas.

Por otro lado, la empresa también dispone de fabricadores de menor capacidad para establecimientos más pequeños.

Ver en tres dimensiones

CIRSA ha bautizado su último invento con el nombre de *sistema de realvisión*. Se trata de un dispositivo que es capaz de captar y reproducir imágenes tridimensionales, de momento sólo estáticas, aunque pronto se comercializará la proyección de imágenes en movimiento.

Las imágenes se pueden tomar de una cámara fotográfica, de cine o televisión y para verlas no se necesitan de las molestas gafas habituales en este tipo de proyecciones.

Lavavasos de máxima producción y mínimo espacio

Sammic presenta el lavavasos LVT-22, de gran producción y que ocupa el mínimo espacio. La cesta es con carga frontal de la vajilla.

Este modelo automático trabaja con un ciclo fijo de dos fases: una de lavado y otra de aclarado. El lavado se realiza mediante aspersores giratorios, impulsados por la presión del agua. El aclarado es total, pues los difusores están repartidos en la parte inferior y superior. Además cubren toda la superficie de la cesta.

El aparato dispone de un pulsador para el enfriamiento de vasos y tazas después del aclarado en caliente. Ofrece gran comodidad de trabajo y mantenimiento, y está construido en acero inoxidable austenítico, con componentes de primera calidad para asegurar un funcionamiento fiable y duradero.

Cafetera exprés de erogación continua

Esta cafetera de la firma Sammic se caracteriza por su sistema de erogación continua accionado por una electro-válvula o magneto-válvula, con junta de rubí. Además, el calentamiento eléctrico se controla por presostato.

Las calderas están construidas en cobre niquelado, y los grupos de inyección en latón estampado. Cada cafetera CEC lleva incorporado de serie una motobomba colocada en su interior, lo que facilita su instalación.

La carrocería es de tipo monobloc, realizada en aluminio inyectado y acero inoxidable, y permite un fácil acceso al interior para las labores de asistencia y mantenimiento.

Cortar trozos de manzana de forma sencilla

Ahora es posible obtener trozos perfectos y uniformes de manzana, sin troncho, con un solo golpe, gracias a este eficaz aparato manual de la firma estadounidense Nemco, el «Easy Apple Corer».

Resulta ideal para preparar fácilmente manzanas para ensaladas, postres y platos, en todo el sector de la hostelería y colectividades.

Sus cuchillas en acero inoxidable garantizan un corte consistente y homogéneo, y su construcción robusta y base antideslizante garantiza años de manejo seguro y continuo.

Estanterías calientes para los alimentos

La nueva gama «Blue Seal» de aparatos para mantener calientes los alimentos se presenta ahora completamente iluminada y con un canal interior para agua, de manera que se proporciona la humedad justa a los platos y éstos conservan su frescura y aspecto apetitoso.

Ideal para aperitivos, pasteles, pastas, panes, y demás productos, estos aparatos son muy útiles en establecimientos de comida rápida, cafeterías y restaurantes.

Hay dos modelos compactos que ocupan el mínimo espacio y mantienen la comida a temperatura de servicio a cualquier hora. El diseño especial permite que el calor natural de convección circule por todos los estantes, aunque hay un termostato para mayor precisión.

Estos robustos aparatos disponen de puertas de cristal extraíbles en la parte posterior y anterior, para una mejor visibilidad. Realizados en acero inoxidable, se limpian fácilmente.

La lección magistral del *Opel Omega*

Habitabilidad, confort y tecnología se unen en un nuevo producto de varias versiones

El *Opel Omega* es la aplicación práctica de los últimos avances en la industria del automóvil. Un nuevo concepto de gran turismo concebido, diseñado y creado para proporcionar el máximo confort con un excepcional nivel de seguridad activa y pasiva para sus ocupantes.

Un nuevo concepto de automóvil que introduce nuevos valores en el respeto por el medio ambiente, en su coeficiente de penetración aerodinámica, en habitabilidad y en prestaciones.

Personalidad propia

El *Opel Omega* revela en sus diferentes versiones la enorme trascendencia conferida a la protección del medio ambiente. Esa ha sido una de sus máximas en el momento de proyectar su comercialización en el mercado nacional e internacional.

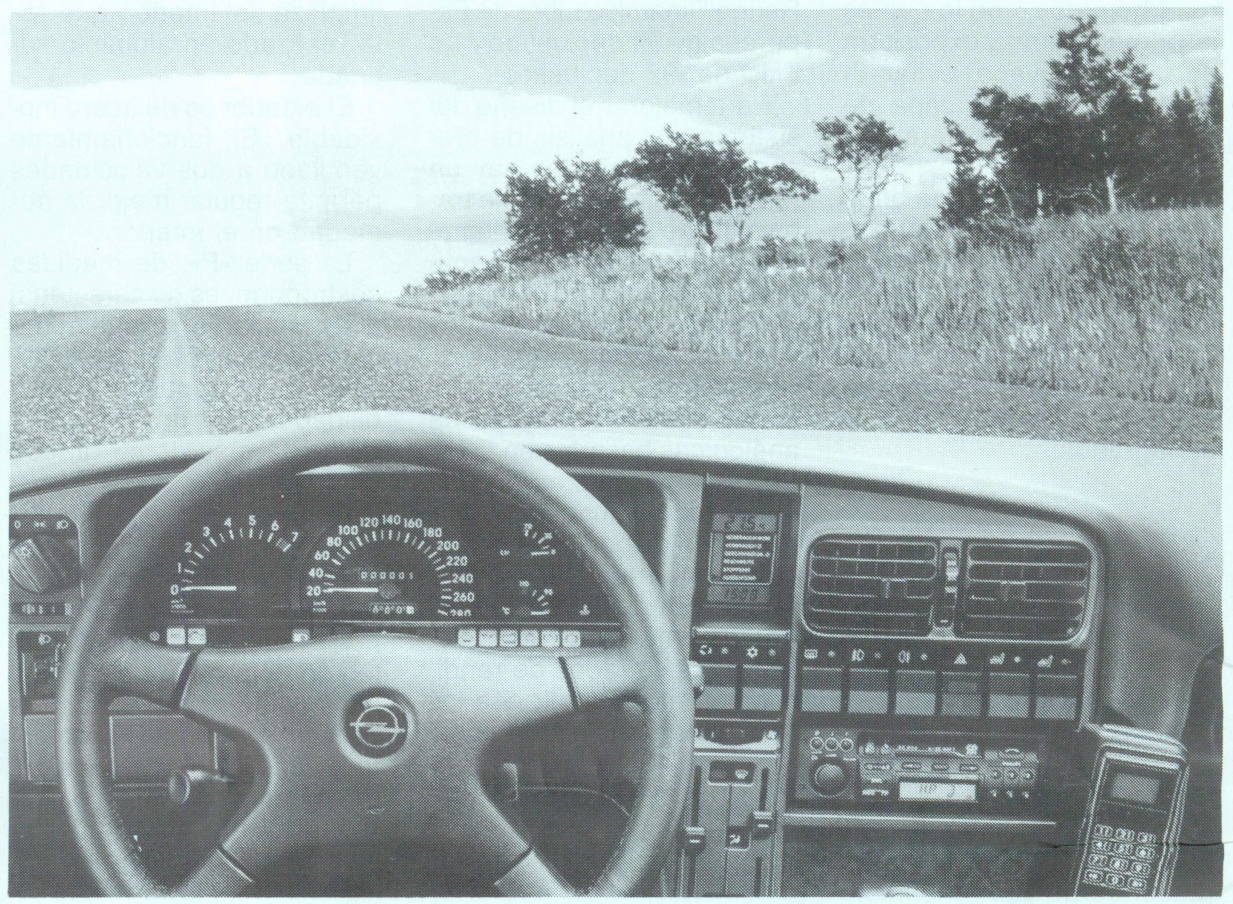
El *Opel Omega* brilla por su habitabilidad, confort y tecnología. Su cuidado diseño ergonómico envuelve a los ocupantes con un habitáculo cómodo y espacioso. Para recuperar el placer de viajar. Su equipamiento de serie es considerado en otras marcas opcional: los elevalunas eléctricos, el cierre centralizado, la dirección asistida y el aire acondicionado son algunas muestras de su excepcional nivel de confort. La tecnología queda patente en el sistema antibloqueo de frenos, en el ordenador de a bordo

El respeto del medio ambiente es la máxima del vehículo

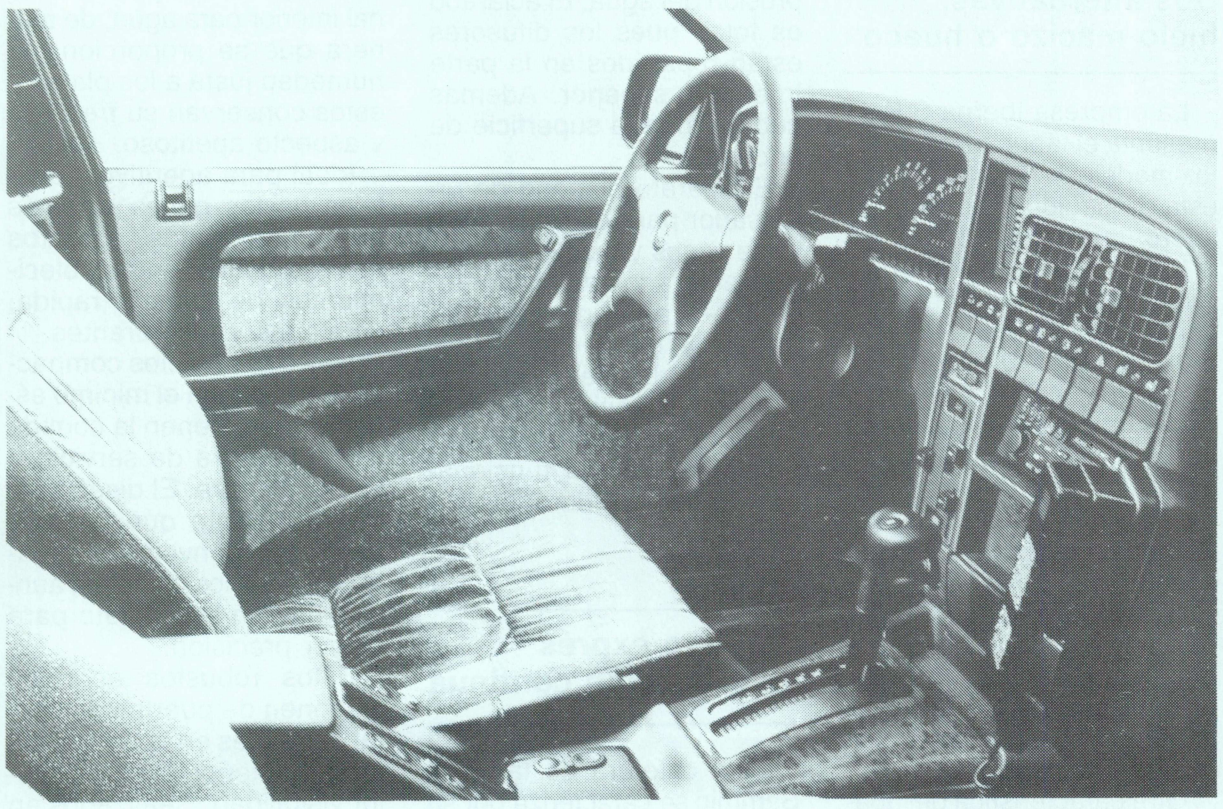
multifunción, en sus motores de altas prestaciones y bajo consumo, dotados con catalizador de serie en todos los modelos y en su revolucionario sistema de suspensión.

Las versiones 2.4 Inyección, 5 V Catalizador y 2.3 Turbo Diesel, 5 V Catalizador han sido concebidos y diseñados para proporcionar el máximo confort a sus ocupantes, el *Opel Omega GI* es una realidad insuperable. Su perfil aerodinámico proporciona forma y volumen a una berlina de generosas dimensiones en la que el conductor siempre encuentra la postura ideal al volante, para realizar largos recorridos disfrutando del placer de conducir.

Los asientos multiajustables, la tapicería de terciopelo, los elevalunas eléctricos, su amplio maletero iluminado, las luces y espejos de cor-



La excelente visión panorámica, la única preocupación del conductor al adquirir este modelo



Los asientos multiajustables, la tapicería de terciopelo, los elevalunas eléctricos, su amplio maletero iluminado, las luces y espejos de cortesía hablan por sí solos de la comodidad

Equipamiento de Serie:

Aire acondicionado
Asientos en *velour*
Reloj de cuarzo
Cierre centralizado (incluye maletero y depósito de gasolina)
Elevalunas delanteros eléctricos
Cinturones delanteros y traseros ajustables en altura
Asientos delanteros regulables en altura
Reposacabezas delanteros y traseros
Asiento abatible plegable y abatible por secciones
Asiento para el conductor ajuste lumbar
Volante en cuero
Volante ajustable en altura
Radio cassette SC-303
Alarma antirrobo
Retrovisores eléctricos y térmicos
Rueda de repuesto con funda protectora
Llave iluminada
Lunas tintadas y parabrisas laminado

Equipamiento opcional

Pintura brillante
Pintura metalizada bicapa
Pintura mica bicapa
Frenos A.B.S.
Elevalunas traseros
Autoblocante trasero
Techo solar eléctrico
Llantas de aleación
Cortinillas parasol traseras

tesía hablan por sí solos de su gran comodidad.

«Diamond»

Las versiones 2.4 Inyección, 5 V Catalizador y 3.0 Automático Catalizador destacan por su personalidad propia. Algunas personas merecen siempre algo más. De ahí que se haya apostado por un *Omega* con un equipamiento especial que refleja sus excelencias en una sola palabra: «*Diamond*», diamante.

La capacidad de carga del «Caravana» ayuda a ganar en libertad

La serie está llevada a su máxima expresión: ajuste eléctrico del nivel de faros, aire acondicionado, alarma antirrobo, radiocassette estéreo, llantas de aleación con neumáticos anchos, tapicería de terciopelo, ordenador de a bordo, lunas tintadas... el lujo convertido en estilo de vida.

Las versiones 2.6 Inyección, 5 V Catalizador y 2.6 Inyección Automático Catalizador. Las siglas C.D. tienen un significado muy particular: Cuerpo Diplomático. Con ellas se designa *un equipa*miento tan lujoso como el traje de gala de un embajador. Para hacerse una idea, lo que no incorpora de serie (aunque, obviamente, existe en opción) es el autoblocante trasero, techo solar de apertura eléctrica y tapicería de cuero.

No falta absolutamente nada, ni siquiera ABS. Un derroche de lujo, confort y potencia. A lo grande.

Las versiones 2.6 Inyección, 5 V Catalizador se fundamentan a partir de las 4.000 revoluciones por minuto. Un inteligente motor de 6 cilindros en línea que incorpora el exclusivo sistema DUAL RAM de admisión variable empieza a sonar en todo su esplendor y entrega de forma progresiva y elástica su elevada potencia.

Es entonces cuando se aprecian el volante y pomo de la palanca de cambios forrados en cuero, los asientos deportivos, los amortiguadores con tarado más duro, la eficacia del ABS, las llantas de aleación con neumáticos anchos, el diferencial autoblocante, las barras estabilizadoras... que permiten sacar el máximo rendimiento a sus 150 caballos de vapor. Así es el *Opel Omega 2.6 GL Sportive*, música bien orquestada sobre la carretera.

Inyección automática

La versión 3.0 24 V Inyección, 5 V Catalizador y 3.0 24 V Inyección Automático Catalizador plantean si realmente no estaremos hablando de un deportivo familiar. Esta ha sido la finalidad de los diseñadores de Opel: lograr la elevada potencia, dominio, intachable comportamiento y punta de velocidad del mejor deportivo, sin renunciar al confort y amplitud de un gran berlina.

El resultado es el *Opel Omega 3.000* 24 válvulas con 6 cilindros y 204 caballos de pura raza, discos delanteros autoventilados, sistema antibloqueo de frenos (ABS), amortiguadores de gas, asientos delanteros deportivos, aire acondicionado, cinco anchas plazas y un maletero de 520 dm^3. Con el *Opel 3.000 24 V.* disfrutará de un pura sangre en sus manos.

Turbo diesel

La versión 2.3 Turbo Diesel, 5 V Catalizador y 2.6 Inyección, 5 V Catalizador son sinónimo del no renunciar nunca a nada, porque brinda la oportunidad de salir de vacaciones con el *Opel Omega Caravana* es un placer. No sólo por su capacidad de carga, sino también por la prodigiosa libertad que brinda. *Más que suficiente* para no dejarse ninguna ilusión en casa, por grande que ésta sea. Incluso su barca neumática, su tabla de «windsurf» o su «mountain-bike».

Sentado al volante del *Omega Caravana* ya no se deberá pensar en el equipaje y viajará disfrutando de una excelente visión panorámica, manteniendo una elevada velocidad de crucero, con la comodidad y potencia de los grandes.

Toda una lección de libertad.

Una elección como la del Omega redunda en beneficio de todo el núcleo familiar

Detalles

Grupos ópticos de superficie compleja con luces de largo alcance integradas en serie en los modelos «CD 3.0», «GL Sportive» y «3.000 24 V». Los faros antiniebla halógenos se encuentran encastrados en el «spoiler» delantero y son de serie en todos los modelos excepto en el GL.

Aire acondicionado de serie en toda la gama *Opel Omega*, con sistema de recirculación del aire y electroventilador silencioso.

Asiento delantero multiajustable con tapicería de cuero opcional sólo en versión CD.

De serie en toda la gama *Opel Omega*, volante de cuatro radios y claxon integrado, regulable en altura para permitir una óptima posición de pilotaje.

Como elemento de serie en los modelos Caravan, portaequipajes integrado en el techo y diseñado en el túnel del viento para reducir silbos y ruidos aerodinámicos.

Llantas de aleación con radios en forma de estrella que, al disminuir el peso suspendido, mejora los efectos de la amortiguación y permite al mismo tiempo calzar neumáticos anchos. *Elemento opcional en los modelos GL.*

Techo solar multiposición de apertura eléctrica, para disfrutar de un agradable paseo los días soleados.

Parasol delantero derecho con espejo de cortesía iluminado, de serie en las versiones CD y 3.000 24 V.

Corte longitudinal del diferencial autoblocante trasero de serie en el GL Sportive y 3.000 24 V., y opcional en el resto de la gama *Omega*.•

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.

NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK

— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

Bolsa de trabajo

Ofertas

Se hacen portes: Zona: Madrid y alrededores. Telf. (91) 437.76.68.

Se ofrece pastelero oficial de 1.ª, con amplio conocimiento en el oficio, pastelería de alta calidad. 25 años de experiencia. Para hoteles zona Barcelona ciudad. Telf. (93) 350.11.85.

Demandas

Bodega de Rioja con excelentes vinos y gran relación calidad-precio, desea distribuidores para toda España, debiendo aportar buenas referencias. Telf. (941) 22.54.05.

Comercial en Barcelona necesita técnico con experiencia en «A» y «B». Interesados llamar al Telf. (93) 408.14.77.

Empresa líder de su sector, precisa para ampliación de red comercial, vendedores de diferentes plazas para visitar detallistas, revendedores, mayoristas e industria. Se ofrece: productos de gestión comercial compatibles con otras líneas, comisiones altas más gastos y formación técnica a cargo de la empresa. Llamen al Sr. March al Telf. (93) 309.60.64.

Compra/ Venta

Leotronic vende máquinas Cuatro en Raya por 150.000 ptas. Telf. (987) 26.10.10.

Se venden videos sueltos, Pin-balls y billares. Telf. (972) 77.02.54.

Compro tres máquinas recreativas tipo «B» con guías de Madrid que se vayan a dar por desguace tipo Gold Run o similar. Telf. (91) 437.76.69.

Compraría aparatos Wally Gator y Whac a Mole. Telf. (973) 21.01.01

Cuatro en raya: dos máquinas Picmatic seminuevas a 135.000 ptas. Telf. (926) 32.00.68 (en horas de oficina).

Compro dianas con monitor de segunda mano y futbolines. Escribir al Apartado de Correos 137. 08130 Sta. Perpetua (Barcelona)

Locales

Traspaso Salón Recreativo tipo A en pleno funcionamiento. Con papeles en regla. Vendo por no poder atender. Telf. (976) 32.36.95.

Se vende Bar-restaurante en Blanes. Instalación nueva. 100 m2 más 40 m2 de terraza. Pie de carretera. Precio: 12.000.000 ptas. Facilidades o cambio por explotación de máquinas. Telf. (93) 334.29.50.

Vendo o traspaso salón tipo A en Vallecas. 18 máquinas. Buena recaudación. Telf. (91) 844.41.21.

Vendo local comercial 170 metros cuadrados en la calle Felipe II de Barcelona. Con licencia para operar con máquinas de tipo «A». Llamar Negro Marianna. Turín, Italia. Telf. 011/9441981.

Piso industrial, único en la finca, con luz y fuerza. Mucha claridad diurna, a 200 mts. de la boca del Metro «Poble Nou» de Barcelona y con entrada particular sin vecinos. Superficie aproximada 200 metros cuadrados. No es agencia, de particular a particular. Sr. Martínez. Telf. (93) 345.80.31.

Alquilo local piso industrial, único en la finca. Telf. (941) 22.54.05.

Ofertas

Leotronic, S.A. vende lotes de cuatro placas por 40.000 ptas. World Cup 90, Terra Cresta, Tetris, Michael Jackson, Exerion, Dar Seal, Come, Duble 3, Seccion Z, Archirival, Super Star, Hamer y Harrier. Telf. (987) 26.10.10.

Se venden dos miniboleras seminuevas: una por 600.000 ptas. y las dos 1.000.000 ptas. Ponerse en contacto con el Sr. Angel Ruíz García. Telf. (93) 778.90.21.

Se venden 6 máquinas de dardos. Precio: 75.000 ptas. por unidad. Telf. (93) 388.79.16.

Vendo tres máquinas Pinball, modelos Lap-by-Lap, Moon Light y Olimpus. Precios de ocasión. Telf. (91) 870.15.25.

Se vende el siguiente material para parques de atracciones: Pista autos de coche infantil, tren de 34 plazas, motos batería, cañones de bolas, remolque grúas, etc. Telf. (972) 77.02.54.

Si le han sancionado o precintado una máquina de boletos, nosotros podemos defender su caso. Telf. (91) 473.24.45.

«Crédito y Caución». Avales para máquinas recreativas en toda España. Fabricantes, empresas operadoras, empresarios de salones recreativos, etc... Tramitación muy rápida. Telf. (91) 473.24.45.

Oferta: Vendo placas de video-juegos (años 86-89) en lotes de 5 unidades a 25.000 ptas. Turtles-4 jug., Shinobi - R. Type - Doble Dragon-2, etc. Telf. (93) 780.99.44 ext. 210

Vendo máquinas tipo «A» con video juego incluido. Llamar al Telf. (93) 665.20.62, en horas de oficina.

Vendo máquina «comecocos» por valor de 25.000 ptas. C/Dolors, 35. Torroella de Montgrí. Girona. Telf. (972) 75.78.82.

Gran ocasión: Vendo explotación de expendedoras de bolas. Muchas máquinas y variadas, de 100 y 200 ptas. En Valencia. Vendo por no poder atender por jubilación. Telf. (96) 170.04.39.

Bolera Strike seminueva modelo Boliche. Funcionando o monedas. 700.000 ptas. Instalada. Telf. (91) 461.02.11.

Vendo placas: Thunder Blade 110, Gods Panic 30, Toky 30, Champion Wrestler 30, Legan of Tomma 25, Jumping 25, Tortugas (Original) 35, Thuder lighting 25 y otras. Telf. (96) 556.51.35.

Vendo 100 placas usadas a partir de 5.000 ptas. unidad. Telf. (972) 77.02.54.

Vendo placas de ocasión: Mutant Fighter, Rastan Saga, Altered Best, Carrier Airwing, Blood Bros, Pit Fighter, Super pan. Vendo placa 30 juegos a 25.000 ptas. nuevas (no dan problemas). David. Telf. (96) 281.01.49.

Oportunidad

«Espía Telefónico». Graba las conversaciones mantenidas con su teléfono incluso en su ausencia. Nuevo 11.000 ptas. Contestadores y discriminadores evitan llamadas y conferencias. Telf. (91) 521.79.81.

Vendo moto BMW K-100, mod. Baviera, con maleta y A.B.S. Como nueva, 2.900 km. Ocasión: 1.150.000 ptas. Telf. (911) 25.01.16.

Se vende Planchadora Hostelería. Telf. (942) 21.26.88.

Vendo Mueble de Lavabo Inglés siglo XIX. Precio: 100.000 ptas. Telf. (942) 21.26.88.

Vendo Renault 9 TSE. Matrícula: B-3502-FF. A toda prueba. Elevalunas eléctrico, cierre centralizado, quinta marcha. Con radiocassette y barra anti-robo. Precio: 295.000. Telf. (93) 354.61.68.

Vendo casa para restaurar en Torroella de Montgrí (Girona). Casco antiguo. Tejado completamente nuevo, 3 plantas y bajos más patio. Edificado 180 m2 por planta. Precio: 12 millones. Telf. (972) 75.78.82.

Varios

Venta explotación de 100 máquinas tipo «B», en Colombia. Telf. (93) 564.16.97.

Compraría explotación de máquinas tipo «A» instaladas en Cataluña. Preguntar por José. Telf. (93) 716.44.94.

Si tiene problemas con el Servicio Técnico... ¡Llámenos! Telf. (91) 609.56.32.

Se compran explotaciones (pequeñas o grandes) de tipo «B» o mixtas. En Madrid. Condiciones muy intersantes. Telf. (91) 473.24.45.

Se vende explotación de 16 máquinas recreativas (dianas electrónicas). Zona Badajoz. Precio: 2.400.000 ptas. Interesados llamar al Telf. (924) 24.23.60 y Telf. (91) 647.04.08. Urge venta.

Por cambio de actividad vendo empresa operadora de tipo «A». 253 aparatos funcionando en establecimientos (buen precio). Zona: Cuenca capital y provincia. Interesados llamar al Telf. (966) 22.77.27.

Empresa operadora llevaría explotaciones de máquinas a particulares o empresas. Condiciones a convenir. Gran servicio de mantenimiento y de rentabilidad. Telf. (91) 647.04.08.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono:	(93) 318 58 15
Por fax:	(93) 302 29 54
Por correo:	ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción)	Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....

DIRECCION .....

LOCALIDAD .....

TEL ( ) .....

FAX ( ) .....

N.I.F. .....

Profesión .....

Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Consolida su primer lugar GOLDEN CARD a nivel nacional tras ocho primeros puestos y siete segundos. Guarismos suficientemente ilustrativos del excelente nivel adquirido por el modelo de SEGA-SONIC. La progresión evidente de la presente quincena corresponde a SONIC JOKER, que pone de manifiesto su regularidad en ocho Comunidades Autónomas. NEVADA también aprecia una óptima evolución incluyendo un primer lugar. Los modelos de UNIDESA también destacan a MINI FRUITS,con dos liderazgos, y CASINO ROYAL con tres. R.F. destaca a BABY FORMULA, mientras DADO DE ORO avanza cualitativamente en el «ranking» nacional de máquinas de tipo «B». También merece una referencia el último modelo que en este segmento ha incorporado SAFARIN, pese a que no figura entre los seis primeros lugares.

En el aparatado de «pin-balls» no hay novedades significativas. El liderazgo de TERMINATOR se refuerza, aunque paralelamente 250 C.C. sigue poniendo de manifiesto su completa *regularidad*. GET AWAY y CORSARIO destacan por su regularidad y ATLETA, muy especialmente, experimenta un crecimiento sobresaliente.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Baby Fórmula»..... FRANCO
4. «Mini Fruits»..... UNIDESA
5. «Sonic Joker»..... SEGA-SONIC
6. «Casino Royal»..... UNIDESA

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator»..... UNIDESA
2. «250 C.C.»..... INDER
3. «Get Away»..... UNIDESA
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Atleta» ..... INDER
6. «Fun House»..... UNIDESA

DISTRINAC
DTN

DISTRINAC, S.L.
c/Sancho El Fuerte, 21
31592 Cintruenigo (Navarra)

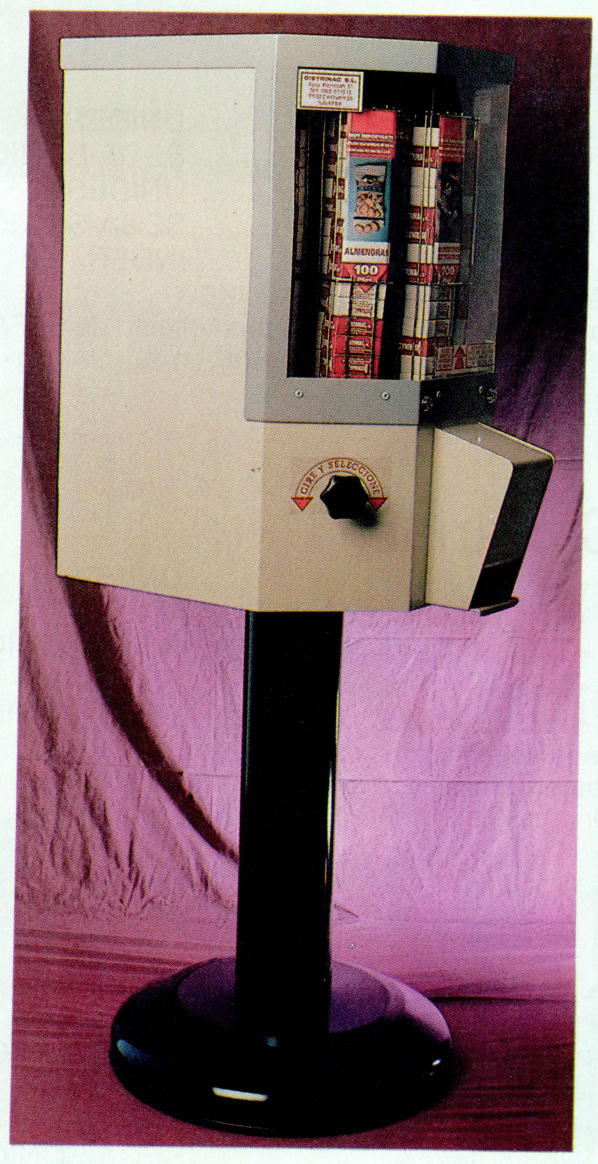
MAQUINA EXPENDEDORA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS EN CAJA

Disponemos de extensa gama de productos para la máquina; frutos secos, chocolatinas, bombones, gomas, etc.

CARACTERISTICAS DE LA MAQUINA:
— Medidas: 50 x 50 x 1,50 aprox.
— Carga: 190 paquetes
— 10 canales
— Mecánica a 100 ptas.

Para más información:

NAVARRA: Tlf. y Fax: 948-81.13.13
LEON: Tlf. y Fax: 987-27.10.06
MADRID: Tlf.: 91-350.32.24/25
Fax: 91-381.26.94
MALAGA: Tlf: 95-229.17.40



Andalucia

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Mini Fruits».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Nevada».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA y SONIC JOKER
Comentario: Las novedades de la presente quincena responden a NEVADA y SONIC JOKER.

Aragón

1. «Mini Fruits».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Atención a DADO DE ORO que dispone de muchas cartas a su favor.

Asturias

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Casino Royal».....UNIDESA
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Fuerte impulso de NEVADA en esta región, donde los modelos de UNIDESA copan las primeras posiciones.

Baleares

1. «Casino Royal».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Safarín».....INDER

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: El excelente rendimiento de SAFARIN le hace acreedor a figurar en el «ranking».

Canarias

1. «Casino Royal».....UNIDESA
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Sigue siendo NEVADA la «B» de mayor expectativa. GOLDEN CARD, a la espera.

Cantabria

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: Firmeza en el primer puesto. SONIC JOKER, en ascenso.

Castilla-La Mancha

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Mini Fruits».....UNIDESA
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Casino Royal».....UNIDESA

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: El protagonismo de la quincena para DADO DE ORO que avanza posiciones.

Castilla-León

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Mini Fruits».....UNIDESA
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Nevada».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: Liderazgo de GOLDEN CARD, mientras SONIC JOKER gana posiciones.

Catalunya

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Mini Fruits».....UNIDESA
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA y SONIC JOKER
Comentario: La pugna por el primer puesto sigue ocupando a NEVADA y GOLDEN CARD. La novedad: SONIC JOKER.

Euzkadi

1. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Casino Royal».....UNIDESA
5. «Golden Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Sin cambios aparentes en esta Comunidad donde apunta buenas expectativas NEVADA.

Extremadura

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: El ascenso de NEVADA coincide con el que también protagoniza el último lanzamiento de R.F.

Galicia

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Baby Fórmula».....FRANCO
3. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: El protagonismo de GOLDEN CARD contrasta con la pujanza manifiesta de SONIC JOKER y DADO DE ORO.

La Rioja

1. «Casino Royal».....UNIDESA
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: No hay cambios notorios entre las primeras clasificadas del «ranking». La dinámica GOLDEN CARD-NEVADA, en pleno auge.

Madrid

1. «Mini Fruits».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Significativo ascenso de NEVADA, mientras DADO DE ORO gana posiciones.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Mini Fruits».....UNIDESA
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Relevo en esta Comunidad uniprovincial. NEVADA asume el liderazgo.

Navarra

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: Apenas cambios en la quincena. El éxito recae en la pujanza de NEVADA.

Comunidad Valenciana

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Fruits».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Safarín».....INDER

Máquina en alza: SONIC JOKER
Comentario: Quincena sin mayores novedades en esta Comunidad. El liderazgo de GOLDEN CARD sigue siendo norma.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

RANKING "PIN-BALL"

Andalucía
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Mundial 90» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Sin novedades en esta región. ATLETA, único «outsider» al primer puesto.

Aragón
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Atleta» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Optima incorporación de METAL MAN.

Asturias
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: GET AWAY
Comentario: *Liderazgo para* TERMINATOR y avance cualitativo de CORSARIO.

Baleares
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Get Away» ..... UNIDESA
4. «Fun House» ..... UNIDESA
5. «Clown» ..... INDER

Máquina en alza: *TERMINATOR*
Comentario: No hay cambios significativos en el archipiélago. TERMINATOR afianza el primer puesto.

Canarias
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Fun House» ..... UNIDESA
5. «Mundial 90» ..... INDER

Máquina en alza: 250 C.C.
Comentario: Posiciones sin apenas cambios en esta Comunidad. Llega FAMILY ADAMS.

Cantabria
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Fun House» ..... UNIDESA
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Clown» ..... INDER

Máquina en alza: GET AWAY
Comentario: Avance de GET AWAY y consolidación de TERMINATOR.

Castilla-La Mancha
1. «Atleta» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Mundial 90» ..... INDER

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: El amplio crisol castellano manchego observa el primer puesto de ATLETA.

Castilla-León
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Get Away» ..... UNIDESA
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: CORSARIO
Comentario: El liderazgo asumido por TERMINATOR coincide con el nivel de progresión que revela CORSARIO.

Catalunya
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Mundial 90» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: TERMINATOR
Comentario: Posiciones invariables con FAMILY ADAMS como única aportación del mes.

Euzkadi
1. «250 C.C.» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Clown» ..... INDER

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Apenas novedades en esta Comunidad donde 250 C.C. preserva el primer lugar.

Extremadura
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Fun House» ..... UNIDESA
4. «Family Adams» ..... UNIDESA
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: La progresión de TERMINATOR se refleja en el primer puesto.

Galicia
1. «Corsario» ..... INDER
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Mundial 90» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Lo último de INDER, METAL MAN, gana posiciones en esta Comunidad.

La Rioja
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Fun House» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... UNIDESA

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Incorporación de FAMILY ADAMS, que aprecia óptimas perspectivas.

Madrid
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Atleta» ..... INDER

Máquina en alza: TERMINATOR
Comentario: Buenas perspectivas para ATLETA.

Murcia
1. «Fun House» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: TERMINATOR
Comentario: La Comunidad murciana se añade a la exitosa TERMINATOR.

Navarra
1. «250 C.C.» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Get Away» ..... UNIDESA
4. «Corsario ..... INDER
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: 250 C.C.
Comentario: Se afianza 250 C.C., mientras GET AWAY avanza puestos.

Comunidad Valenciana
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Sólida incorporación de lo último: METAL MAN.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA

UNIDESA®

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25